



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

TÚLIO CÉSAR PROBST PEREIRA

**A INDÚSTRIA MOVELEIRA NO BRASIL
E OS FATORES DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES**

Florianópolis, dezembro de 2009.



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A INDÚSTRIA MOVELEIRA NO BRASIL E OS FATORES DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES

Trabalho de pesquisa acadêmica submetido ao Departamento de Ciências Econômicas, como requisito prévio para a conclusão do CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS, do ensino superior desta Universidade Federal de Santa Catarina, sob a modalidade de BACHARELADO.

Por: Túlio César Probst Pereira

Orientador: Prof. Dr. Fernando Seabra

Áreas de pesquisa do ramo da ciência econômica: economia industrial e economia internacional

Palavras ou expressões-chaves:

1. Indústria de móveis
2. Mercados de móveis
3. Pólos industriais moveleiros
4. Exportações de móveis



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A INDÚSTRIA MOVELEIRA NO BRASIL E OS FATORES DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES

A comissão examinadora designada pelo Departamento de Ciências Econômicas atribui, mediante consenso entre os seus membros componentes, a nota OITO E MEIO ao aluno acadêmico Túlio César Probst Pereira, regularmente matriculado nesta Universidade sob o número 0710761-2, pela apresentação do conteúdo deste trabalho de pesquisa, editado na data de 8 de dezembro de 2009. Essa nota é referente à disciplina de Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso), oferecida pelo mesmo Departamento sob o código CNM 5420.

Florianópolis, 12 de abril de 2010.

Comissão examinadora:

Prof. Dr. FERNANDO SEABRA
Presidente

Prof. Dr. HOYÊDO NUNES LINS
Membro colaborador

Prof. Dr. JOSÉ ANTÔNIO NICOLAU
Membro colaborador

*Dedico, com muito amor, carinho e respeito,
este meu trabalho de pesquisa acadêmica
ao meu pai, Túlio César,
à minha avó, D. Norma,
e aos meus irmãos maravilhosos, Murilo e Beatriz,
pois todos eles são as pessoas mais queridas e importantes
da minha família e da minha vida.*

AGRADECIMENTOS

Durante este longo período de sete anos da minha graduação em Ciências Econômicas nesta Universidade, sempre acreditei que poderia fazer as minhas conquistas com o meu próprio esforço e pelo meu próprio merecimento, tendo fé e perseverança. A conclusão do curso e a minha conseqüente formatura como bacharel tardaram muito para vir, mas, agora, essa vinda já é certa e iminente. Considero isso como uma realização que faço dentre muitas que fiz, faço e farei em toda a minha vida, pois é mais uma etapa desta que estou cumprindo e uma experiência muito gratificante para mim. Portanto, quero compartilhar esse sucesso com os que me foram muito próximos e especiais.

Primeiramente, agradeço à minha querida família, principalmente ao meu querido e amado pai, Túlio César, meu principal companheiro e fidelíssimo amigo, pela atenção, pelo apoio e pelo incentivo, principalmente nos momentos mais difíceis, à minha querida e amada avó, D. Norma, pelo carinho e pelo amparo, e aos meus dois irmãos, Murilo e Beatriz, pelo carinho.

Agradeço às pessoas mais queridas que conheci na Universidade cujos nomes não menciono porque estes são muitos e a relação seria, portanto, muito extensa. Dentre elas, estão todos os professores, efetivos da carreira docente e substitutos, que já fizeram ou ainda fazem parte do Departamento de Ciências Econômicas, dos quais fui aluno, alguns com quem tive simpatia e afinidade maiores e outros que tive, apenas, o prazer de tê-los conhecido. Com eles, eu fiquei muito feliz por ter assistido às suas aulas e participado delas. Todos foram muito importantes para mim, mas atribuo importância especial ao Prof. Dr. Fernando Seabra, pela atenção e pela dedicação com que muito me ajudou e me serviu, principalmente na orientação deste trabalho de pesquisa acadêmica. Além dos professores, estão os meus muito queridos colegas discentes que conheci no meu curso, com quem pude formar uma grande relação de amizade repleta de admiração, carinho e respeito. Para estes, dedico, pessoalmente, toda a minha sincera gratidão e desejo-lhes felicidades com boas realizações em suas vidas. Agradeço, também, aos funcionários técnico-administrativos pela atenção e pela prestatividade com que me serviram.

Enfim, agradeço especialmente a Deus, que sempre esteve comigo e nunca me abandonou até agora, quanto à saúde e à esperança.

*“O caminho mais suave e pacífico da vida humana
segue pelas avenidas da ciência e da instrução;
e todo aquele que for capaz
de remover algum obstáculo nesse caminho,
ou de abrir alguma perspectiva nova,
deverá ser considerado como benfeitor da humanidade.”*

David Hume, século XVIII da Era Cristã.

RESUMO

PEREIRA, T. C. P. *A indústria moveleira no Brasil e os fatores determinantes das exportações*. 2009. 104 f. Trabalho de conclusão de curso de graduação (Bacharelado em Ciências Econômicas). Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2009.

Este trabalho foi elaborado e desenvolvido com base na observação do progresso quantitativo das exportações de móveis brasileiros durante as décadas de 1990 e de 2000. O objetivo precípua da pesquisa foi descrever um perfil da indústria moveleira nacional, expondo as suas características, os fatores de produção empregados no processo produtivo, os seus diversos produtos, o aspecto histórico da sua formação e os problemas a ser resolvidos para a continuidade do seu crescimento e, principalmente, da sua participação no mercado internacional, com uma análise teórica dos fatores determinantes da sua competitividade no comércio exterior aplicada aos resultados do seu desempenho nas vendas externas. O estudo envolveu uma análise dos dados estatísticos relativos às exportações da indústria num longo período de vinte anos, de 1989 a 2008, realizada em nível geral do setor, seguida de outra realizada em nível especial a dois segmentos seus, o da produção de móveis de madeira para quartos e o da produção de móveis de madeira para cozinhas, com o propósito de buscar o reconhecimento dos fatores que contribuíram, sob modos diferentes, para a evolução das exportações desses mesmos produtos durante o período referido.

Palavras ou expressões-chaves: Indústria de móveis. Mercados de móveis. Pólos industriais moveleiros. Exportações de móveis.

ABSTRACT

PEREIRA, T. C. P. *A indústria moveleira no Brasil e os fatores determinantes das exportações*. 2009. 104 f. Trabalho de conclusão de curso de graduação (Bacharelado em Ciências Econômicas). Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2009.

This work was elaborated and developed on the basis of observation of the quantitative progression of the exports of Brazilian furniture during the 1990's and the 2000's. The paramount objective of the research was to describe the Brazilian furniture industry, exposing its characteristics, the factors of production employed in the production process, its various products, the historical aspect of its formation and the problems to be resolved for the continuity of its growth and, principally, of its share in the international market, with a theoretical analysis of the determinant factors of its competitiveness in the foreign market applied to the results of its sales performance abroad. The study involved an analysis of the statistical data about the industry exports in a long period of twenty years, from 1989 to 2008, realized at the general level of the sector, followed by another realized at the special level of its two segments, the manufacture of wooden furniture for bedrooms and the manufacture of wooden furniture for kitchens, so as to identify which factors contributed, in their different forms, to the evolution of the exports of these products during the period referred to.

Key-words or key-expressions: Furniture industry. Furniture markets. Furniture manufacturing districts. Furniture exports.

RELAÇÃO DE FIGURAS ILUSTRATIVAS

Figura 1 – Inter-relações dos fatores determinantes da vantagem competitiva nacional na forma do sistema de Porter.-----	24
Figura 2 – Relações entre a estrutura do mercado, a conduta e o desempenho das empresas.-----	27
Figura 3 – Móveis retilíneos.-----	28
Figura 4 – Móveis torneados.-----	28
Figura 5 – Fluxograma da estrutura da cadeia produtiva da indústria moveleira e da distribuição comercial de móveis.-----	29
Figura 6 – Pólos industriais moveleiros no Brasil.-----	37
Figura 7 – Área florestal de pinho, a principal madeira originária de reflorestamento usada na indústria de móveis.-----	45
Figura 8 – Móvel fabricado com emprego de chapas de madeira aglomerada.-----	46
Figura 9 – Localização dos municípios da micro-região geográfica de São Bento do Sul no território do estado de Santa Catarina.-----	55

RELAÇÃO DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Distribuição das empresas industriais moveleiras pelo território nacional em 2000. -----	36
Gráfico 2 – Evolução das receitas das exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 2008.-----	65
Gráfico 3 – Evolução da taxa real média anual de câmbio do real para o dólar no período de 1989 a 2008. -----	67
Gráfico 4 – Evolução do preço médio anual do quilograma do móvel brasileiro exportado no período de 1989 a 2008.-----	67
Gráfico 5 – Evolução das receitas das exportações anuais brasileiras de móveis de madeira para quartos e das de móveis de madeira para cozinhas no período de 1989 a 2008.-----	71
Gráfico 6 – Participação dos países importadores de móveis brasileiros nas receitas das exportações mobiliárias do Brasil em 2007. -----	75

RELAÇÃO DE QUADROS

Quadro 1 – Pólos industriais moveleiros nacionais e respectivas tecnologias de produção no período de 2005 a 2006.----- 48

Quadro 2 – Perfil comparativo entre o padrão de concorrência da indústria moveleira internacional e o da indústria moveleira do pólo de São Bento do Sul, em Santa Catarina. -- 63

Quadro 3 – Principais empresas exportadoras de móveis domésticos em 2006. ----- 72

Quadro 4 – Principais considerações sobre os fatores de produção empregados na indústria brasileira de móveis. ----- 78

RELAÇÃO DE TABELAS

Tabela 1 – Produção e consumo aparente de móveis nos principais países produtores do setor industrial moveleiro em 2006.-----	33
Tabela 2 – Exportações e importações mobiliárias dos principais países exportadores de móveis em 2006. -----	33
Tabela 3 – Número de firmas industriais moveleiras por quantidade de trabalhadores empregados em 2005. -----	35
Tabela 4 – Faturamento total anual das empresas do setor industrial moveleiro do Brasil no período de 2000 a 2006.-----	35
Tabela 5 – Pólos industriais moveleiros do Brasil e suas características em 2006.-----	39
Tabela 6 – Principais países importadores de móveis brasileiros em 2007. -----	40
Tabela 7 – Principais estados exportadores de móveis em 2006. -----	50
Tabela 8 – Evolução das exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 2008. -----	65
Tabela 9 – Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis de madeira para quartos e das de móveis de madeira para cozinhas no período de 1989 a 2008. -----	70
Tabela 10 – Tarifas aplicadas aos móveis brasileiros de madeira pelos principais países importadores em 2002. -----	74

RELAÇÃO DE ABREVIATURAS E SIGLAS

Abimóvel – Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário
ALCA – Área de Livre Comércio das Américas
Apex – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
BA – Bahia (estado)
Bacen – Banco Central do Brasil
BNH – Banco Nacional de Habitação
Cetemo – Centro Tecnológico do Mobiliário
Cetmam – Centro Tecnológico da Madeira e do Mobiliário
CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
CTM – Centro Técnico do Mobiliário
Dr. – doutor
Dres. – doutores
ES – Espírito Santo (estado)
Etc. – *et caetera* (que, em latim, significa “e demais outros”)
Feinorte – Feira Industrial do Norte Catarinense
Fetep – Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa
ICMS – imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços
Inmetro – Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial
IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
Ltda. – limitada (de “Sociedade Limitada”)
MG – Minas Gerais (estado)
OMC – Organização Mundial do Comércio
ONU – Organização das Nações Unidas
PIB – produto interno bruto
PNF – Programa Nacional de Florestas
PR – Paraná (estado)
Procon – Programa de Orientação e Proteção ao Consumidor
Prof. – professor
Prof.^a – professora
Profs. – professores
Promosul – Fundação Promotora de Eventos de São Bento do Sul
Promóvel – Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis
RJ – Rio de Janeiro (estado)
RS – Rio Grande do Sul (estado)
S.A. – sociedade anônima (“Sociedade Anônima”)
SC – Santa Catarina (estado)
Sebrae – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Senai – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
SGP – Sistema Geral de Preferência
Sistema Alice – Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet
SP – São Paulo (estado)
UnB – Universidade de Brasília
Unicamp – Universidade Estadual de Campinas
Univille – Universidade da Região de Joinville

RELAÇÃO DE SÍMBOLOS

% – por cento

ha – hectare (unidade de medida de área ou extensão de superfície equivalente a 10.000 m²)

kg – quilograma (unidade de medida de massa)

km – quilômetro (unidade de medida de comprimento)

m² – metro quadrado (unidade de medida de área ou extensão de superfície)

R\$ – real (unidade monetária do Brasil)

t – tonelada (unidade de medida de massa equivalente a 1.000 kg)

US\$ – dólar (unidade monetária dos Estados Unidos)

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
1.1	Apresentação do tema	17
1.2	Objetivos	18
1.2.1	Objetivo geral	18
1.2.2	Objetivos específicos	19
1.3	Metodologia	19
2	OS FATORES DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES: UMA ABORDAGEM TEÓRICA	21
3	A INDÚSTRIA DE MÓVEIS	28
3.1	A indústria moveleira internacional nos principais países produtores e exportadores de móveis	29
3.2	A indústria moveleira nacional	34
3.2.1	Características	34
3.2.2	Localização	36
3.2.3	Mercados	40
3.2.3.1	Canais de distribuição comercial	42
3.2.4	Competitividade da indústria moveleira nacional: uma análise dos principais fatores relativos ao processo produtivo	43
3.2.4.1	Matéria-prima	43
3.2.4.1.1	Madeira de base florestal	44
3.2.4.1.2	Madeira processada	45
3.2.4.2	Tecnologia de produção	46
3.2.4.3	Design	49
3.3	Principais estados exportadores de móveis	50
3.3.1	Santa Catarina: o principal estado exportador	51
3.3.1.1	Origem e desenvolvimento da indústria de móveis no estado	51
3.3.1.2	Características	52
3.3.1.3	Pólo industrial moveleiro catarinense de São Bento do Sul	54
3.3.1.3.1	Origem e desenvolvimento	54
3.3.1.3.2	Características	61
4	A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÓVEIS E AS SUAS RELAÇÕES COM O MERCADO EXTERNO	64
4.1	Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis no período de 1989 a 2008: uma análise geral do setor	64
4.2	Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis no período de 1989 a 2008: uma análise especial a dois segmentos do setor	68
4.3	Barreiras técnicas, tarifárias e não-tarifárias	73
4.4	Destino das exportações mobiliárias e perspectivas do mercado exportador brasileiro	74
4.5	Análise teórica dos fatores determinantes da competitividade da indústria brasileira de móveis no mercado externo	77

5	CONCLUSÃO	85
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	90
	ANEXO A – Formação e atividades do Centro Técnico do Mobiliário (CTM)	93
	ANEXO B – Classificação de mercadorias na forma do Sistema Harmonizado (SH)	95
	ANEXO C – Exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 1996	98
	ANEXO D – Exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1997 a 2008	101

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do tema

No início da década de 1990, a economia brasileira iniciou-se num processo de transição de uma fase protecionista, caracterizada pela forte presença das reservas de mercado, para outra liberal, caracterizada pela ampla abertura comercial. Esse processo, que teve o objetivo de criar condições para a modernização da indústria brasileira, expondo-a à livre concorrência com indústrias estrangeiras, teve uma repercussão muito grande sobre as empresas nacionais, que, até então, estavam acostumadas ao protecionismo estatal. Muitas, inclusive, não resistiram às mudanças e faliram. Porém, se a abertura comercial da economia do país fez as firmas nacionais perder parte de seu mercado interno sob um ponto de vista, também as fez modernizar seus equipamentos e mecanismos produtivos sob outro, ficando elas aptas para participar da intensa concorrência do mercado internacional. Assim foi o caso particular da indústria moveleira nacional, que, até o fim da década de 1980, direcionava quase toda a sua produção para o mercado interno (BERNARDES, 2004, p. 12).

A entrada de empresas de outras nacionalidades no país, com a instalação de suas filiais, e a retração do mercado nacional, conseqüente da recessão interna por que passava a economia brasileira na época, pressionaram as firmas moveleiras nacionais a se reorganizar e a se reestruturar, visando à adequação aos padrões de competitividade do mercado internacional e à conquista de uma participação efetivamente maior nele. Portanto, vale salientar a abertura de grandes mercados consumidores de produtos mobiliários no exterior, como os Estados Unidos, e a competitividade revelada pelos rendimentos de escala da indústria em países mais distantes, como a China, que se apresenta como a principal concorrente mundial do setor atualmente.

Passado o “choque” inicial causado pela ampla abertura comercial, faz-se uma análise dos resultados da produção e do comércio da indústria moveleira nacional e verifica-se que, além de terem resistido ao período de “turbulência” econômica do país, muitas das empresas brasileiras do setor sucederam-se bem, principalmente as que se lançaram ao mercado internacional. Segundo informações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, órgão do governo federal, a taxa média de crescimento das receitas dessa indústria decorrentes do comércio exterior foi, nos últimos dez anos anteriores, de quase 19% ao ano, superior às verificadas em outras demais indústrias tradicionais e dinâmicas do Brasil. Os

ganhos das exportações, que não passavam de cerca de US\$ 47,5 milhões em 1989, cresceram para a carreira dos US\$ 972 milhões ao fim de 2008. Esses bons resultados atraíram para o setor industrial a atenção de diversos setores governamentais, que viam possibilidades de crescimento econômico da indústria com geração de renda e ampliação da oferta de vagas de emprego. A Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel) tem realizado, com apoio do governo federal, através do Programa Brasileiro de Incremento à Exportação de Móveis (Promóvel), e do Fórum de Competitividade da Cadeia Produtiva de Madeira e Móveis, um trabalho intenso de pesquisa de grande parte dos problemas que afetam o setor.

Na disputa do comércio mundial, o estado de Santa Catarina tem maior destaque porque é justamente onde se localiza o mais importante pólo industrial moveleiro exportador, formado pelas cidades de São Bento do Sul, do Rio Negrinho e de Campo Alegre, as quais responderam, juntas, por aproximadamente 38% das receitas das exportações mobiliárias do país em 2006, segundo informação da Abimóvel. Porém, ainda que a indústria nacional, em toda a sua generalidade, tenha conquistado a sua importante participação no mercado internacional, há muitos problemas a ser enfrentados para que esta seja mantida e ampliada. Além das incertezas do mercado externo, sejam por questões políticas ou ambientais, há de se considerar os efeitos do processo de globalização comercial sobre o mercado interno, por se tratar de um processo que “[...] induz a abertura de mercados nacionais à concorrência internacional pela eliminação de barreiras alfandegárias e dos [obstáculos] de outras naturezas, formando um espaço comum de competição.” (CUNHA, 1997, p. 29). Assim, o conhecimento da indústria e das características da oferta e da demanda de seus bens, bem como dos fatores determinantes do sucesso das exportações, pode servir de auxílio para a formulação de políticas e estratégias que visem à obtenção de melhores condições de competitividade no comércio mundial.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo geral deste trabalho de pesquisa é descrever um perfil da indústria moveleira do país, mediante uma análise da sua inserção no mercado internacional e dos fatores determinantes da sua competitividade durante o período de 1989 a 2008.

1.2.2 Objetivos específicos

Os objetivos específicos são:

- a) estudar algumas características mais importantes da indústria moveleira internacional nos principais países produtores e exportadores do mundo e a organização da indústria moveleira nacional, descrevendo um perfil comparativo entre elas quanto aos padrões de produção e de competitividade; e
- b) analisar os resultados das exportações anuais de móveis produzidos no país, relacionando o desempenho de todo o setor moveleiro e o de dois segmentos específicos seus, o da produção de móveis de madeira para quartos e o da produção de móveis de madeira para cozinhas, no período de 1989 a 2008.

1.3 Metodologia

O desenvolvimento deste trabalho foi realizado com base em pesquisas secundárias, pois houve recurso ao acervo bibliográfico existente sobre a indústria moveleira, principalmente ao relatório do estudo de *clusters* de Adelino Denk, publicado pela Abimóvel em 2002, sob o título “Pólos moveleiros: I – São Bento do Sul (SC)”, e aos relatórios de pesquisa “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis”, elaborado sob a coordenação do Prof. Dr. Luciano Galvão Coutinho e datado de dezembro de 2002, e “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira”, de junho de 2008, ambos publicados pelo Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Como suporte teórico, foram pesquisados um trabalho de Michael Eugene Porter, outro dos economistas Paul Robin Krugman e Maurice Obstfeld, outro dos Profs. Dres. Jorge Saba Arbache Filho, da Universidade de Brasília (UnB), e João Alberto De Negri, do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) e da UnB, e mais um outro elaborado sob a coordenação dos Profs. Dres. Luciano Galvão Coutinho e João Carlos Ferraz, do Instituto de Economia da Unicamp, dentre vários.

Os dados numéricos estatísticos das exportações brasileiras e de Santa Catarina foram coletados, através do acesso à *internet*, do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (Sistema Alice), um portal de pesquisa de dados que possui conteúdo

eletrônico próprio e é mantido na rede pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e do portal da Abimóvel. Para a coleta dos dados relativos às exportações, pesquisados de outros trabalhos sobre o setor, foram utilizados os seguintes códigos do Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias:

- a) 9401 – para assentos, mesmo os transformáveis em cama, e suas partes;
- b) 9403 – para outros móveis e suas partes; e
- c) 9404 – para colchões.

Os desdobramentos desses códigos, bem como as correlações definidas, desde 1996, entre eles e os tipos respectivos de mercadorias, estão especificados no anexo B deste trabalho.

Este trabalho de pesquisa está estruturado em cinco capítulos, sendo este o primeiro. O segundo capítulo é reservado à referência teórica que fundamenta o tema, o terceiro apresenta a indústria moveleira, com suas características e seus principais fatores de produção, nos principais países produtores e exportadores do mundo e no Brasil, e o quarto trata, especificamente, das exportações da indústria moveleira nacional no período de 1989 a 2008 e apresenta uma análise estatística da evolução dessas mesmas em nível geral e outra em nível especial a dois tipos de produtos mobiliários, com a aplicação da referência teórica aos resultados. No quinto e último capítulo, estão as considerações finais e a conclusão do estudo realizado.

2 OS FATORES DETERMINANTES DAS EXPORTAÇÕES: UMA ABORDAGEM TEÓRICA

O equilíbrio entre as receitas e as despesas no balanço de pagamentos tem sido, de fato, uma das principais metas dos países em fase de desenvolvimento econômico e social. Uma das maneiras de se alcançar esse tão almejado equilíbrio, a mesma pela qual, segundo o atual governo brasileiro, proporcionar-se-á maior crescimento econômico para o país, é o aumento das exportações. Então, os estudos dirigem-se à investigação dos fatores determinantes das exportações com os objetivos de reconhecer as vantagens competitivas das empresas industriais e de elaborar, portanto, estratégias que possibilitem a conquista e a manutenção de uma participação ainda maior do país no mercado internacional. Porém, antes de se abordar esses tais fatores em si mesmos, convém retomar conceitos que fundamentam o próprio comércio mundial.

O primeiro importante teórico da economia internacional foi Adam Smith¹, criador da expressão “mão invisível do mercado”, uma metáfora denominativa do argumento com que defendia, em sua obra “A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas”, a idéia de uma economia imune a toda qualquer intervenção estatal e inteiramente fundada na prática do livre comércio, o qual fosse regulado apenas pelas leis naturais endógenas do próprio mercado, através da livre interação da demanda e da oferta de bens e serviços. Segundo ele, seria essa a forma de os países que comercializassem entre si auferirem riquezas com benefícios de bem-estar para as suas respectivas populações e, assim, promoverem o mútuo desenvolvimento econômico. De acordo com o seu modelo de “vantagens absolutas”, um país obteria maiores ganhos de suas relações comerciais externas se sua nação se especializasse na produção do tipo de bem que produzisse pelo menor custo e que fosse de qualidade superior a do mesmo produzido em outros países. Assim, ele teria vantagem absoluta sobre estes, pois seria mais eficiente do que eles na produção desse determinado tipo de bem. Supondo que toda a quantidade produzida fosse destinada ao mercado interno, qualquer estoque excedente possivelmente gerado seria vendido para o exterior e toda a receita originária da exportação ficaria reservada para a importação de outras mercadorias que esses outros países produzissem com maior especialidade e que o próprio país não pudesse produzir tão bem quanto eles. Essa teoria do século XVIII, tendo sido posteriormente

¹ Adam Smith, filósofo escocês que viveu no século XVIII, de 1723 a 1790. Como teórico econômico, foi o principal idealizador do liberalismo econômico clássico.

estudada e aprimorada por David Ricardo², outro importante teórico econômico, passou a ter uma nova perspectiva. Em sua obra “Princípios de economia política e tributação”, foi desenvolvido um novo modelo de comércio internacional que ficou conhecido como “modelo ricardiano”³. Segundo este, os ganhos obtidos do comércio exterior estão relacionados não apenas às vantagens absolutas dos países, mas às relativas também, que seriam as chamadas “vantagens comparativas”. Portanto, mesmo que um país possuísse vantagens absolutas sobre outros na produção de quase todas as mercadorias, os ganhos que ele alcançaria seriam bem maiores se a sua capacidade potencial estivesse concentrada na produção do tipo de bem realizada com superior produtividade da mão-de-obra empregada, sendo o estoque excedente exportado e a renda destinada à importação de outros tipos de bem que os demais também pudessem produzir com maior eficiência relativa no trabalho. Assim, haveria uma harmonização entre os diferentes interesses comerciais dos países na medida em que eles suprissem as suas necessidades reciprocamente. Essa teoria desenvolvida no século XIX ainda serve de referência para interpretações mais recentes das vantagens do comércio internacional. Paul Robin Krugman e Maurice Obstfeld (1999, p. 13), no fim do século passado, por exemplo, afirmaram que os países comercializavam entre si por dois motivos básicos. Segundo ambos os autores, o primeiro motivo eram os argumentos de eles serem diferentes entre si e de essa diferença poder trazer a cada país benefícios proporcionais à produção daquilo que ele fizesse relativamente bem. E o segundo era o argumento de o comércio exterior ser o principal meio para a obtenção de economias de escala, pois seria importando outros bens de que necessitasse que cada nação poderia direcionar a sua capacidade produtiva para a produção industrial daquilo que tivesse, realmente, boa habilidade para produzir e, assim, especializar-se, havendo, por conseqüência, um aumento da rentabilidade de suas exportações. Assim também interpretam outros autores estudiosos do assunto, como se vê na citação seguinte:

A especialização decorrente da abertura do comércio internacional, aumentando o mercado para produtos antes restritos ao âmbito doméstico, faz com que a existência de economias de escala aumente ainda mais os ganhos de comércio. (GONÇALVES et al., 1998, p. 30).

Outro modelo, desenvolvido com base na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, surgiu dos estudos dos economistas suecos Eli Filip Heckscher⁴ e Bertil Gotthard

² David Ricardo, economista e empresário inglês que viveu nos séculos XVIII e XIX, de 1772 a 1823. Foi um importante teórico da economia política.

³ Cf. KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, cap. 2, p. 13-35; RICARDO, 1982, cap. 7, p. 101-112.

⁴ Eli Filip Heckscher, economista sueco que viveu nos séculos XIX e XX, de 1879 a 1952.

Ohlin⁵. Conhecido como “modelo Heckscher-Ohlin”⁶, agrega, como fator determinante das exportações, a questão da disponibilidade de outros fatores de produção à teoria ricardiana sobre o comércio internacional, que está fundamentada apenas na análise da produtividade do trabalho. Krugman e Obstfeld assim definiram: “[...] *os países tendem a exportar bens cuja produção é intensiva em fatores com os quais eles são favorecidos em abundância.*” (KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, p. 77, *itálico dos autores*). Essa teoria, sob uma análise superficial, parece ser suficiente para explicar as relações comerciais entre os países. Porém, Michael Eugene Porter⁷, em sua obra “A vantagem competitiva das nações”, baseando-se na observação de fatos recentes, questionava tal suficiência quando escreveu:

[...] a vantagem comparativa baseada em fatores de produção não é suficiente para explicar os padrões de comércio. Dados difíceis de se conciliar com as vantagens comparativas de fatores não são raros. A Coreia, não tendo praticamente capital depois da guerra coreana, ainda assim foi capaz de exportações substanciais numa ampla gama de indústrias de capital relativamente intensivo, como aço, construção naval e automóveis. Inversamente, os Estados Unidos, com mão-de-obra especializada, cientistas destacados e muito capital, viram diminuir sua participação no mercado de exportação em indústrias onde menor se poderia esperar, como máquinas-ferramentas, semicondutores e produtos eletrônicos sofisticados. (PORTER, 1989, p. 12-13).

Porter assim dizia: “O que devemos buscar são as características decisivas de uma nação que permitem às suas empresas criar e manter a vantagem competitiva em determinados campos, isto é, a **vantagem competitiva** das nações.” (PORTER, 1989, p. 19, *negrito nosso*). Para o autor, a vantagem competitiva de uma nação era uma condição que dependeria de quatro fatores determinantes que, relacionados entre si, formariam um sistema que ele optou por chamar de “diamante” (PORTER, 1989, p. 88). Assim, o conceito da “vantagem competitiva” ficou sendo o principal objeto do novo modelo de comércio internacional desenvolvido por Porter, substituindo o da “vantagem comparativa”, principal objeto dos modelos Heckscher-Ohlin e ricardiano, que era o conceito que substituíra o da “vantagem absoluta”, principal objeto do modelo de comércio internacional da teoria de Adam Smith.

⁵ Bertil Gotthard Ohlin, economista sueco que viveu nos séculos XIX e XX, de 1899 a 1979. Recebeu o Prêmio Nobel da Economia em 1977.

⁶ Cf. KRUGMAN; OBSTFELD, 1999, cap. 4, p. 67-86.

⁷ Michael Eugene Porter, economista estadunidense nascido em 1947 e professor de economia da Universidade Harvard, nos Estados Unidos.

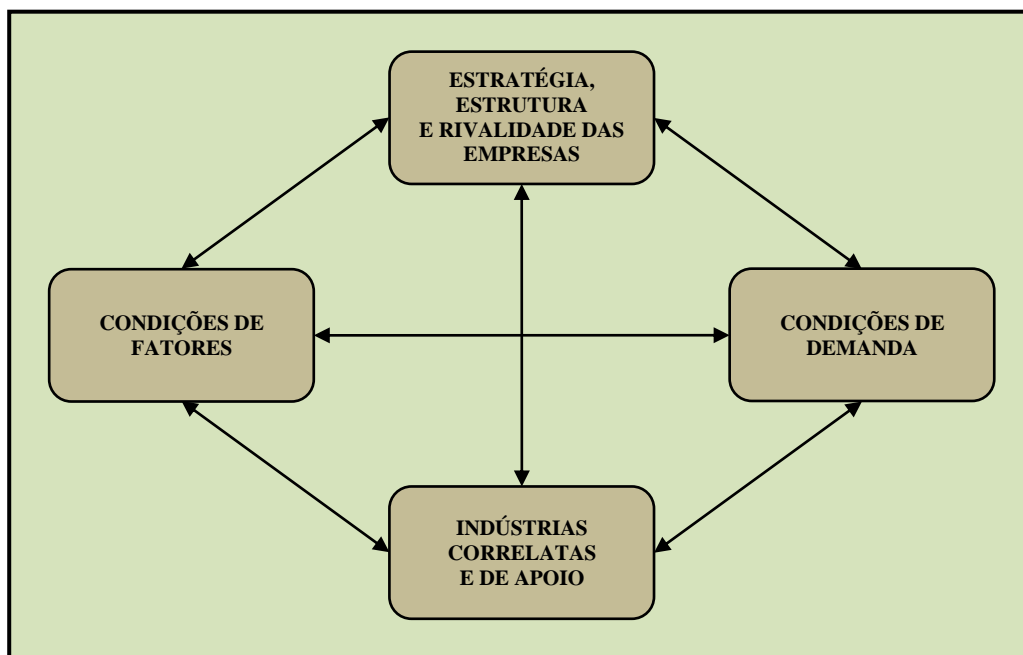


Figura 1 – Inter-relações dos fatores determinantes da vantagem competitiva nacional na forma do sistema de Porter.

Nesse sistema, as “condições de fatores” não mais são consideradas como o único fator determinante das exportações, tal como estabelece o modelo Heckscher-Ohlin, pois já constituem apenas uma das quatro “faces” do “diamante”. Porter já não mais se referia ao conceito do “fator determinante da exportação”, mas, sim, ao do “fator determinante da vantagem competitiva nacional”. Assim, embora que um país muito bem dotado de fatores de produção ainda continuasse a ter maior possibilidade de obter vantagens competitivas, só isso não lhe garantiria êxito. Segundo o autor, o sucesso de um país com indústria direcionada para o mercado externo dependeria de sua melhor adequação a todas as quatro “faces” do “diamante”. Para isso, as “condições de demanda”, outra “face” do “diamante” e aquela que se refere à natureza da demanda interna, seriam, também, fundamentais à busca dos ganhos de competitividade, pois a demanda interna contribuía para o desenvolvimento da vantagem competitiva na mesma medida em que determinava “[...] o rumo e o caráter da melhoria e [da] inovação [realizadas] pelas empresas do país.” (PORTER, 1989, p. 103). A presença das chamadas “indústrias correlatas e de apoio”, a terceira “face” do sistema de Porter, determinaria a vantagem competitiva do país, por causa da base tecnológica que essas mesmas indústrias repassavam àquelas outras que utilizassem seus produtos como bens de capital. Enfim, a quarta e última “face”, “estratégia, estrutura e rivalidade das empresas”, refere-se ao contexto da estruturação e da concorrência das firmas industriais, dentro do qual estas seriam “[...] criadas, organizadas e dirigidas, bem como a natureza da rivalidade interna [da indústria].” (PORTER, 1989, p. 126). Para o autor, o equilíbrio entre metas, estratégias e

modos de organização das empresas, para estas concorrerem livremente entre si, também determinaria a vantagem competitiva do país. O relatório do estudo dos Profs. Dres. Jorge Saba Arbache Filho e João Alberto De Negri, “Determinantes das exportações brasileiras: novas evidências” (em artigo não publicado), reforça, principalmente, a idéia da quarta “face” do “diamante” de Porter. Nesse trabalho, os autores salientaram a importância das estratégias adotadas por cada firma individualmente, no âmbito interno do setor industrial, sendo que elas poderiam explicar o sucesso das empresas no mercado internacional, como se vê nesta citação:

[...] na medida em que encontramos evidências de que firmas da mesma indústria são diferentemente competitivas, então fatores microeconômicos associados à gestão operacional e de recursos humanos, aversão ao risco, capacidade inovadora, pesquisa e desenvolvimento, retornos crescentes, investimentos, externalidades, cultura dentre outros estariam determinando o desempenho e a inserção internacional da firma. (ARBACHE F.º; DE NEGRI, 2002, p. 27).

Havia de se considerar, também, que as políticas governamentais davam uma importante contribuição à aquisição da tão almejada vantagem competitiva nacional, fossem elas “[...] políticas educacional, tributária, de assistência à saúde, antitruste, regulamentadora, ambiental, fiscal e monetária [...]” (PORTER, 1989, p. 700). Portanto, segundo Porter, as ações do governo poderiam influenciar todas as “faces” do “diamante”, mas jamais seriam, apenas por si mesmas, capazes de gerar competitividade. Seria coerente deduzir, então, que o desempenho da nação em suas relações comerciais com todas as outras do resto do mundo fosse conseqüente da competitividade de suas empresas, a qual, por sua vez, seria decorrente da adoção de um conjunto de ações tanto micro, por parte das próprias empresas individualmente, quanto macroeconômicas, por parte do próprio governo. E o estudo da competitividade revelada pelas exportações de produtos de determinada indústria do país poderia servir de referência para a decisão pela continuidade das ações ora adotadas ou, ao contrário, pela supressão ou correção destas. Eis mais uma consideração sobre a competitividade das firmas industriais:

A competitividade pode ser vista como a produtividade das empresas ligada à capacidade dos governos, ao comportamento da sociedade e aos recursos naturais e construídos, e aferida por indicadores nacionais e internacionais, permitindo conquistar e assegurar fatias do mercado. (COUTINHO; FERRAZ, 1994, p. 10).

Outra importante análise que convém considerar, também relacionada à quarta “face” do sistema de Porter, é a do modelo fundamentado na relação da estrutura do mercado com a conduta e o desempenho das empresas, muito conhecido como “modelo de estrutura-conduta-

desempenho”, desenvolvido por alguns economistas da corrente estruturalista da área da economia industrial desde o fim da década de 1930 e que, atualmente, constitui a principal base para o estudo da competitividade das firmas industriais nos mercados interno e externo. Trata-se de uma abordagem baseada em observações empíricas da realidade econômica das indústrias e dos mercados feitas por economistas neoclássicos insatisfeitos com as perspectivas limitadas das teorias microeconômicas tradicionais de sua época, que estavam basicamente fundadas no estudo da concorrência perfeita ideal entre as empresas do mesmo setor industrial e da conseqüente formação de um mercado tomador de preços (sobre os quais elas não teriam nenhum controle). A observação da experiência prática da concorrência das firmas os fez levantar controvérsias sobre essas mesmas teorias e os levou a definir as principais características de um padrão concorrencial dado pela ação conjunta das empresas nas suas buscas individuais de estratégias diferenciadas de competição para a conquista do chamado “poder de mercado”, como se vê nesta citação:

O padrão concorrencial contribui para dar uma estrutura particular à indústria, como conseqüência do desempenho das empresas e dos resultados obtidos, vale dizer: dados os recursos empregados, como conseqüência da maior ou menor eficiência produtiva alcançada (menores ou maiores custos) e da maior ou menor eficiência gerencial obtida (maiores ou menores lucros). Os resultados obtidos pelas empresas lhes conferem, pelo seu lado, um determinado “poder de mercado” individual no seio da indústria, que o índice de concentração tentará justamente capturar, de uma forma sintética. (BOFF; RESENDE, 2002, p. 74-75, itálicos dos autores).

Na forma do modelo, a estrutura concorrencial do mercado estaria relacionada às economias de escala, ao grau de concentração de poucas firmas no mesmo setor e às possíveis barreiras à entrada de novas concorrentes. A capacidade produtiva de uma empresa, no que se refere à alocação dos recursos escassos disponíveis para produção, e a sua organização, quanto à sua gestão interna e ao planejamento da sua atividade, seriam fatores fundamentais para a sua competitividade no mercado. Para isso, seria necessário o estudo das condições básicas da demanda e da oferta dos seus bens. A conquista do chamado “poder de mercado” por essa empresa dar-se-ia através da melhor aplicação dos seus recursos alocados (que seriam os fatores de produção, como capital, mão-de-obra, matéria-prima etc.) ao processo produtivo, da diferenciação do seu produto e da divulgação comercial deste, envolvendo estratégias diferenciadas de competição e de minimização dos custos. Assim, a boa conduta da firma, amparada numa estrutura concorrencial com barreiras à entrada de novas concorrentes, teria, como conseqüência, a maximização dos seus lucros dada pelos rendimentos crescentes das suas escalas de produção, com aumento da oferta dos seus bens

produzidos e redução dos preços dos mesmos, representando o seu bom desempenho no mercado. Em outras palavras, poder-se-ia afirmar que cada empresa que desenvolvesse um conjunto de estratégias próprias que definisse a sua conduta, com a finalidade de obter maior participação no mercado, determinaria, conseqüentemente, o seu desempenho econômico na concorrência desse mercado, tendo cada estratégia específica um efeito distinto sobre esse desempenho, como mostra esta citação:

Por exemplo, gastos em pesquisa e desenvolvimento de novos produtos refletem-se no aumento da eficiência dinâmica, contribuindo para a melhoria da qualidade e/ou queda do preço dos produtos. Por outro lado, uma estratégia de cartelização com o objetivo de elevação dos preços tem efeito oposto. Introduz-se ineficiências alocativa e produtiva, tendo, portanto, reflexos negativos sobre o desempenho econômico. (AZEVEDO, 1998, p. 209-210).

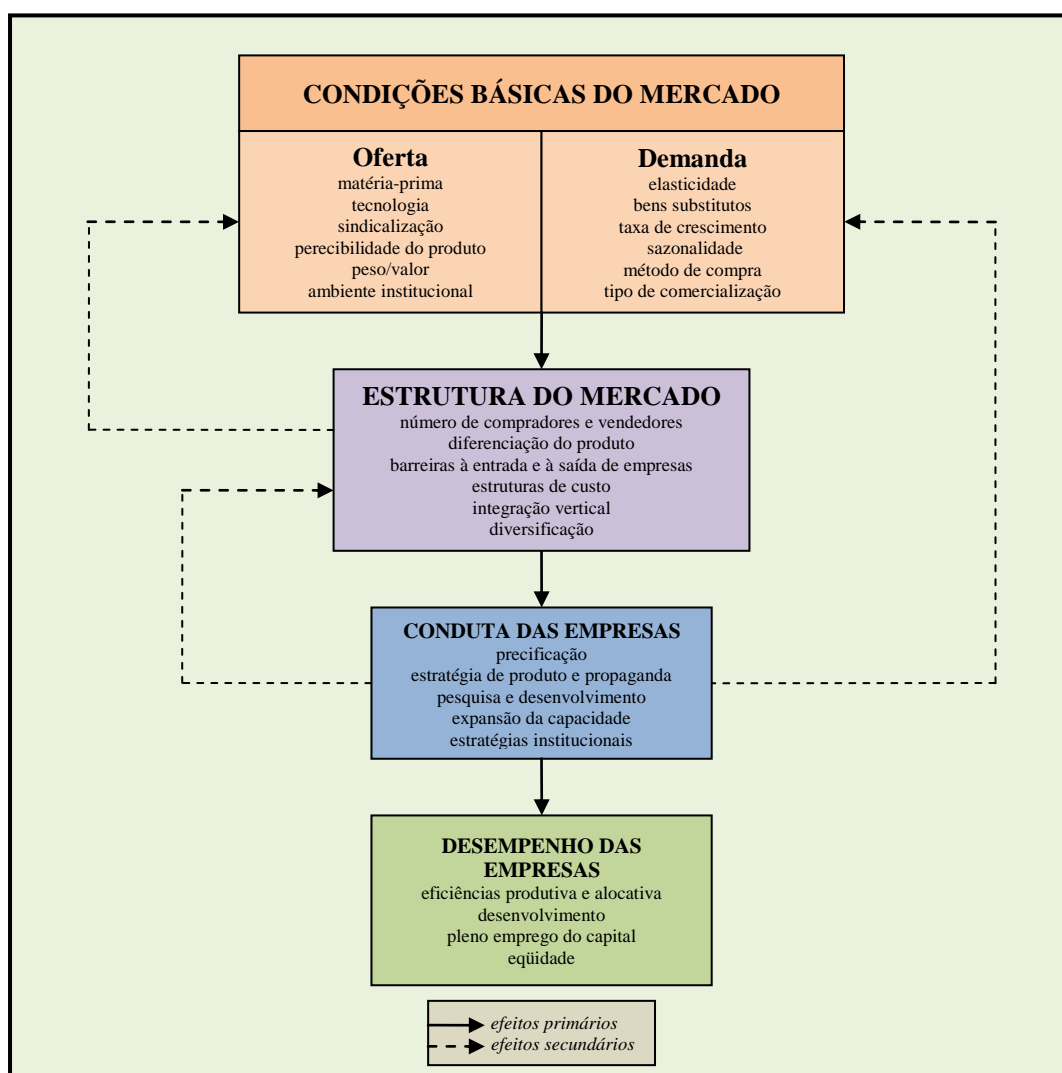


Figura 2 – Relações entre a estrutura do mercado, a conduta e o desempenho das empresas.

3 A INDÚSTRIA DE MÓVEIS

Como setor da indústria nacional, a indústria de móveis é reconhecida como uma indústria tradicional e, de modo geral, caracterizada pela reunião de diversos processos de produção, com emprego de diferentes matérias-primas e geração de uma ampla diversidade de produtos finais. A indústria pode ser diversificada tanto no aspecto do emprego dos tipos de materiais (como madeira, metal, couro, plástico e outros) na confecção dos móveis quanto no aspecto do desenho da forma física desses produtos (os casos da indústria de móveis retilíneos, que são móveis com desenhos simples de linhas retas, e da de móveis torneados, que têm um tipo de desenho mais elaborado e um alto padrão de acabamento), assim como no aspecto do uso a que estes se destinam (os casos da indústria de móveis destinados para domicílios e da de móveis destinados para escritórios).



Figura 3 – Móveis retilíneos.



Figura 4 – Móveis torneados.

A estruturação da cadeia produtiva de móveis congrega vários processos de produção que têm início na extração de matérias-primas brutas de diversos tipos (como madeiras brutas das áreas florestais, algodão e minérios) e continuidade na sua transformação em matérias-primas elaboradas (como tábuas de madeira maciça, chapas de madeira processada, metais, plásticos, tecidos etc.) nas diferentes indústrias (dos setores madeireiro, químico, têxtil e metalúrgico), sendo, por sua vez, finalmente transformadas em produtos mobiliários na indústria principal: a de móveis. Esses produtos são distribuídos através de diferentes canais mercantis de distribuição até chegarem às mãos dos consumidores finais.

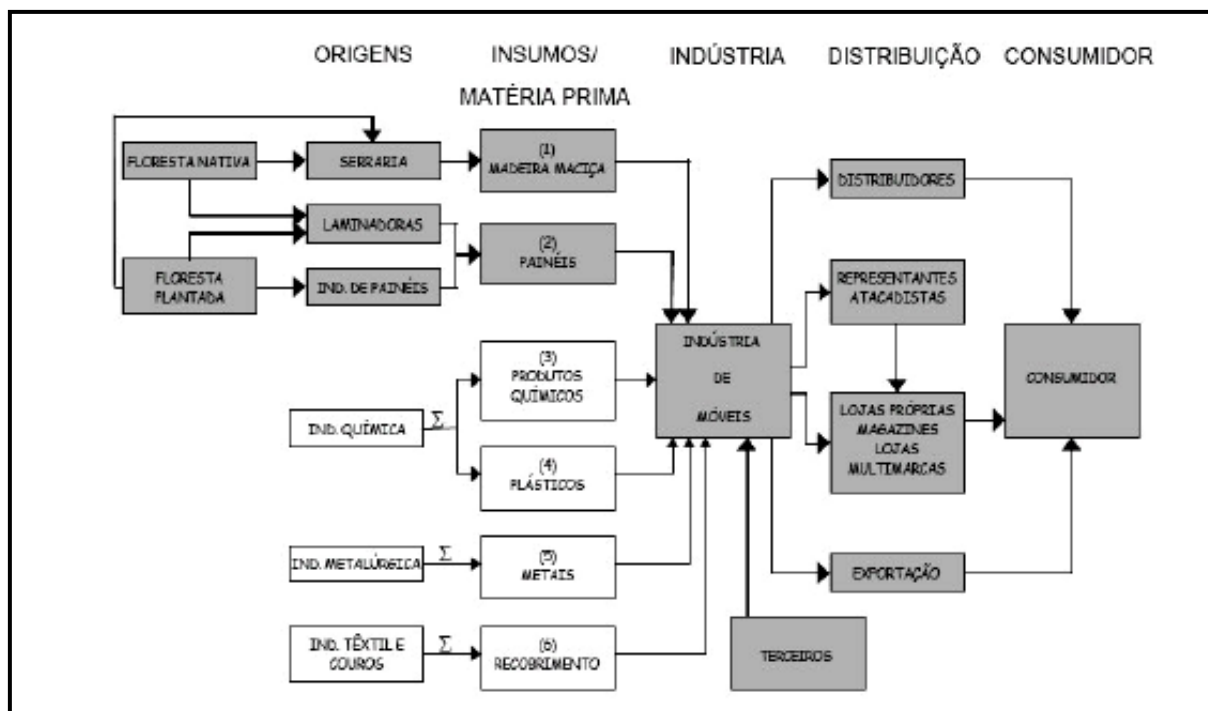


Figura 5 – Fluxograma da estrutura da cadeia produtiva da indústria moveleira e da distribuição comercial de móveis.

3.1 A indústria moveleira internacional nos principais países produtores e exportadores de móveis

Os principais países produtores e exportadores de móveis do mundo estão relacionados nos trabalhos “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 10-12) e “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 6-9). Convém tratar, de modo específico, da produção mobiliária realizada em cada um deles.

A **Itália** tem uma indústria moveleira muito desconcentrada, predominantemente composta de pequenas e de médias empresas. De cerca de 39 mil firmas, aproximadamente 30 mil têm menos de 10 operários e fornecem peças e componentes para as grandes empresas. São apenas 35 as que têm mais de 200 trabalhadores empregados. As vantagens competitivas da indústria italiana advêm do *design* e da inovação tecnológica, havendo um elevado grau de terceirização das funções relativas à produção. Porém, o setor é muito dependente de materiais importados. Há forte participação da economia informal e os principais materiais utilizados como matérias-primas são chapas de madeira reconstituída e painéis, sendo a madeira sólida empregada somente na fabricação de mesas, cadeiras, sofás e alguns componentes mobiliários. A indústria italiana é uma das principais exportadoras de móveis

retilíneos de madeira, móveis estofados e móveis de metal, além de revelar destaque nas exportações de móveis de plástico também. Desde a década de 1970 até 2004, a Itália foi o principal país exportador, respondendo por quase 20% do valor das exportações mobiliárias mundiais, mas perdeu tal “liderança” no comércio exterior para a China e, atualmente, responde por pouco mais de 10%. Entretanto, dentre os países ricos e industrializados, ainda é o que apresenta menor dependência das importações de produtos mobiliários. O que explica a competitividade do setor moveleiro italiano é o fato de o país possuir a mais desenvolvida indústria de máquinas e equipamentos destinados à fabricação de móveis, possibilitando, assim, que a base tecnológica da sua indústria moveleira esteja em constante processo de atualização. A intensa colaboração existente entre ambas as indústrias faz os modernos bens de capital ficar mais baratos e estar, também, sempre adaptados às reais necessidades das empresas fabris locais. Assim, até mesmo as pequenas firmas têm acesso a máquinas de última geração.

A **Alemanha** possui cerca de 1.200 empresas, dentre as quais há o predomínio das médias e das grandes firmas industriais com vantagens de produção decorrentes das economias de escala, sendo a sua indústria moveleira uma das mais desenvolvidas da Europa. O país foi o terceiro principal exportador e o segundo principal importador de móveis do mundo em 2006. A sua indústria importa grande quantidade de partes e componentes de móveis, principalmente dos países do leste europeu. Ao contrário da indústria de móveis da Itália, a indústria alemã é altamente concentrada e possui uma estrutura verticalizada. Apesar disso, o setor apresenta grande competitividade em vários segmentos, especialmente naqueles cuja produção é realizada com economias de escala, como o segmento da produção de móveis para cozinhas. Essa vantagem competitiva da indústria moveleira alemã decorre, principalmente, da sua colaboração com a desenvolvida indústria de máquinas e equipamentos, que possibilita um contínuo processo de atualização da sua base tecnológica. A matéria-prima mais utilizada é a madeira maciça originária de reflorestamento e importada do exterior com origem regular certificada, mas também são utilizadas chapas de madeira processada produzidas no país. Os móveis são, em sua maioria, retílineos seriados, cuja produção exige um emprego intensivo de capital, assim como os da Itália.

A **França** possui uma das maiores indústrias de móveis da Europa, que, semelhantemente à indústria alemã, é mais concentrada quanto à sua organização físico-espacial e relativamente verticalizada quanto à estruturação da sua cadeia produtiva, embora que haja relações de subcontratação em desenvolvimento. Os segmentos do setor que apresentam maiores vantagens competitivas são o da produção de móveis para cozinhas e o da

produção de móveis estofados. Porém, o país importa mais do que exporta produtos mobiliários, tendo maior dependência da produção externa. A maioria dos móveis franceses é retilínea.

A **Polônia** começou a ter importância no setor industrial moveleiro na década de 1990, depois do fim do regime socialista e, por consequência, com uma maior aproximação dos países do ocidente europeu. Entretanto, o grande desenvolvimento da indústria se deu na década seguinte, quando houve um crescimento total da ordem de 175% do valor anual das exportações mobiliárias no período de 2001 a 2006, em relação a 2000. O país, que era o oitavo principal exportador de produtos do setor em 2000, passou a ser o quarto em 2006, prevalecendo sobre outros que mantinham uma tradição de fabricação mobiliária, como França, Reino Unido, Estados Unidos e Canadá. O aumento das exportações da indústria polonesa deve-se à mútua integração comercial dos países europeus que formam a União Européia, da qual a Polônia faz parte desde quando deixou de ser uma nação socialista. O principal país comprador dos móveis poloneses é a Alemanha, que, inicialmente, importava peças e componentes mobiliários, mas que passou a comprar produtos finais depois. A principal matéria-prima utilizada é, basicamente, a madeira maciça, mas há uma crescente importação de chapas de madeira compensada. O *design* não é próprio, sendo imitado dos modelos desenvolvidos em outros países, e a mão-de-obra empregada é abundante. A indústria ainda carece de investimentos em capital, principalmente pelas pequenas e pelas médias empresas (que são a maioria no setor), por não haver recursos suficientes para importar uma maior quantidade de máquinas modernas para o aprimoramento da sua capacidade produtiva. Há uma produção preponderante de móveis torneados, que envolve um emprego intensivo de mão-de-obra. A estrutura da cadeia produtiva é muito verticalizada, havendo poucas subcontratações de serviços relativos à produção.

A **Dinamarca** foi pioneira na exportação de móveis, tendo sido “líder” do setor na concorrência do mercado internacional durante as décadas de 1950 e de 1960. Na década de 1970, perdeu tal “liderança” para a Itália, mas, até hoje, ainda mantém uma forte participação competitiva no comércio mundial. A indústria moveleira dinamarquesa concentra suas vantagens competitivas no segmento da produção de artigos mobiliários mais sofisticados e de maior luxo, destinados aos segmentos sociais com elevados níveis de renda. A estrutura da cadeia produtiva também é verticalizada e os móveis são, em sua maioria, torneados.

Os **Estados Unidos** são o principal país produtor de móveis do mundo e responderam por pouco mais de 20% do valor da produção mundial do setor em 2006. A estrutura da cadeia produtiva apresenta maior grau de terceirização de muitas funções. A indústria

moveleira é diversificada, distribuída por todas as regiões do país e basicamente voltada para o mercado interno, mas estima-se que os móveis destinados ao mercado externo correspondam a 5,3% do valor da produção mobiliária nacional. Porém, a indústria não pode suprir a demanda interna e, portanto, o recurso às importações é muito grande, correspondendo a cerca de 40% do valor da mesma produção, que permaneceu estagnada nos últimos dez anos. A principal matéria-prima utilizada é a madeira maciça, especialmente o carvalho, o pinho e o freijó, mas o emprego da madeira processada tende a crescer. Os móveis são, em sua maioria, retilíneos e destinados ao uso doméstico.

O **Canadá** apresenta suas maiores vantagens competitivas na indústria de móveis torneados de madeira, principalmente na de móveis para dormitórios. É um grande importador de partes e peças dos países asiáticos para a confecção dos seus próprios produtos. A estrutura da cadeia produtiva do setor é mais verticalizada e está voltada, principalmente, para as atividades de *design* e montagem dos móveis, etapas com maior valor agregado.

A **China** está se especializando na produção de móveis de vime, segmento da indústria com baixa capacitação tecnológica e emprego intensivo de mão-de-obra, e está aumentando as exportações de seus móveis de madeira e de metal, tendo conquistado uma importante participação no mercado internacional antes detida por Taiwan. Hoje, o país detém a “liderança” desse mercado outrora detida pela Itália, sendo o principal exportador mobiliário do mundo. Em 2000, a China estava em quinta posição no *ranking* dos principais países exportadores de produtos do setor, com cerca de US\$ 3,5 bilhões, mas passou para a primeira em 2005, superando a Itália, e acumulou receitas da carreira dos US\$ 17 bilhões em 2006, o que representou um crescimento médio anual da ordem de 64% em relação a 2000. A produção destinada ao mercado externo, principalmente aos Estados Unidos, ao Japão e a outros países asiáticos, representa, aproximadamente, um terço do valor da produção mobiliária total do país, o que significa que a indústria está mais voltada para o mercado interno. A vantagem competitiva está no preço médio das mercadorias, um dos menores do mundo no mercado internacional, em razão de a mão-de-obra ser barata (devido à sua abundância) e pouco especializada e de os produtos serem de qualidade relativamente inferior. O *design* é imitado dos modelos europeu e estadunidense. A indústria é muito desconcentrada, sendo predominantemente composta de pequenas e de médias firmas, com reduzida verticalização da estrutura produtiva e intensas relações de subcontratação.

Taiwan, que tem um destaque maior de competitividade do setor no mercado internacional, está desenvolvendo uma linha de produção industrial com maior valor agregado em segmentos cujos mercados eram pouco explorados anteriormente, como, por exemplo, no

segmento da produção de móveis de metal com grande diversidade de estilos. A organização da indústria moveleira taiwanesa é caracterizada pelo predomínio de pequenas e de médias empresas altamente especializadas, com reduzida verticalização da estrutura produtiva e intensas relações de subcontratação.

No setor industrial moveleiro, ainda há alguns países em desenvolvimento, como Malásia, Taiwan e México, que podem apresentar-se como fortes concorrentes do Brasil no comércio mundial. Nas tabelas 1 e 2, estão os dados estatísticos de 2006 sobre a produção e o consumo de móveis nos principais países produtores e sobre as exportações e as importações mobiliárias dos principais países exportadores do setor.

Tabela 1 – Produção e consumo aparente de móveis nos principais países produtores do setor industrial moveleiro em 2006.

País	Produção		Consumo aparente	
	Receitas (em US\$ milhões)	Porcentagem	Despesas (em US\$ milhões)	Porcentagem
Estados Unidos	65.006	21,21%	87.258	28,47%
China	53.750	17,53%	37.287	12,17%
Itália	24.507	8%	15.812	5,16%
Alemanha	20.436	6,67%	21.490	7,01%
Japão	12.289	4,01%	15.424	5,03%
Reino Unido	10.411	3,4%	16.147	5,27%
Canadá	10.133	3,31%	9.746	3,18%
França	9.509	3,1%	13.130	4,28%
Polônia	8.114	2,64%	3.052	1%
Brasil	5.019	1,64%	4.212	1,37%
Malásia	2.852	0,93%	984	0,32%
Subtotal	222.026	72,44%	224.542	73,26%
Outros	84.479	27,56%	81.963	26,74%
Total	306.505	100%	306.505	100%

Fonte: Abimóvel.

Tabela 2 – Exportações e importações mobiliárias dos principais países exportadores de móveis em 2006.

País	Exportações		Importações	
	Receitas (em US\$ milhões)	Porcentagem	Despesas (em US\$ milhões)	Porcentagem
China	17.059	18,98%	596	0,66%
Itália	10.663	11,86%	1.968	2,19%
Alemanha	7.901	8,79%	8.955	9,96%
Polônia	5.988	6,66%	926	1,03%
Canadá	4.457	4,96%	4.070	4,52%
Estados Unidos	3.202	3,56%	25.454	28,32%
França	2.626	2,92%	6.247	6,95%
Malásia	2.198	2,45%	330	0,37%
Reino Unido	1.443	1,61%	7.179	7,99%
Brasil	942	1,04%	135	0,15%
Japão	575	0,64%	3.710	4,13%
Subtotal	57.054	63,47%	59.570	66,27%
Outros	32.838	36,53%	30.322	33,73%
Total	89.892	100%	89.892	100%

Fonte: Abimóvel.

De modo geral, a concorrência do mercado internacional acontece por meio da formação de preços e as empresas do setor não têm poder de estipulá-los. A eficiência da produção e a capacidade de redução de custos são fatores fundamentais para mantê-las no mercado. As poucas firmas competidoras que concorrem entre si por meio do aprimoramento do estilo e do *design* de suas mercadorias – fato que, por exemplo, representa uma estratégia vantajosa para as empresas italianas – conseguem uma rentabilidade maior, havendo, porém, a necessidade de outras estratégias mais eficazes para a atração dos consumidores. A maioria das empresas da indústria moveleira européia investe no *marketing*, com a distribuição de catálogos explicativos que incluem instruções para montagem dos móveis, além de uma intensa participação em feiras de divulgação e exposição de produtos e do treinamento de seu pessoal especializado, inclusive com a contratação de especialistas em *design* de países de outros continentes (BERNARDES, 2004, p.26).

3.2 A indústria moveleira nacional

3.2.1 Características

No Brasil, assim como ocorre no mundo, a indústria moveleira também é predominantemente formada de muitas pequenas firmas com intensivo emprego de mão-de-obra, em comparação aos demais setores da indústria de transformação. Em 2005, segundo dados constantes do relatório “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 9), pesquisados da Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego, órgão do governo federal, o país tinha 16.298 empresas no setor industrial moveleiro, que empregavam, juntas, uma quantidade total de 208.584 trabalhadores. Isso, se fossem consideradas apenas as empresas do mercado formal que existiam naquele ano, porque há um crescente predomínio da economia informal nesse setor, como se vê nesta citação: “Conforme a Abimóvel, o número total de empresas produtoras de móveis, incluindo as informais, deve chegar a 50.000 empresas.” (ESTUDO..., 2002, p. 32). A tabela 3, a seguir, mostra dados referentes à distribuição da quantidade total de trabalhadores entre todas as firmas do mercado formal em 2005.

Tabela 3 – Número de firmas industriais moveleiras por quantidade de trabalhadores empregados em 2005.

Quantidade de trabalhadores empregados	Número de firmas industriais moveleiras
0	1.379
Até 4	7.552
De 5 a 9	3.177
De 10 a 19	2.121
De 20 a 49	1.325
De 50 a 99	432
De 100 a 249	215
De 250 a 499	74
De 500 a 999	21
Acima de 1.000	2
Total de firmas	16.298

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego (2005 apud RELATÓRIO..., 2008).

Segundo dados do mesmo trabalho, o faturamento anual do setor industrial moveleiro teve, em seis anos, no período de 2001 a 2006, um crescimento da ordem de 86% em relação a 2000, passando da carreira dos R\$ 7,5 bilhões para a dos R\$ 14 bilhões (RELATÓRIO..., 2008, p. 15). O fator que muito contribuiu para esse crescimento – e que já havia sido considerado no relatório “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 32) – foi o aumento significativo da demanda interna, dado em decorrência da elevação do produto interno bruto (PIB) *per capita* no referido período e pela redução da taxa nominal de juros aplicada ao comércio. Os números estão expressos na tabela 4.

Tabela 4 – Faturamento total anual das empresas do setor industrial moveleiro do Brasil no período de 2000 a 2006.

Ano	R\$ milhões acumulados
2000	7.599
2001	8.631
2002	10.095
2003	10.756
2004	12.543
2005	12.051
2006	14.133

Fonte: “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008).

Os produtos fabricados pela indústria moveleira nacional são diversificados, mas os móveis de madeira destinados ao uso doméstico são a maioria. Da produção mobiliária do país em 2006, por exemplo, segundo dados da Abimóvel, a produção desse tipo de móveis correspondeu a cerca de 60% do faturamento total das empresas do setor. Os demais foram móveis para escritórios (20%) e para outros usos (20%).

3.2.2 Localização

A indústria de móveis está distribuída por todo o território nacional, mas ainda há uma maior concentração no Sul e no Sudeste: nos estados do Rio Grande do Sul, de Santa Catarina, do Paraná, de São Paulo, de Minas Gerais e do Rio de Janeiro, que, em 2000, concentravam 82% das empresas do setor, como mostra o gráfico 1.

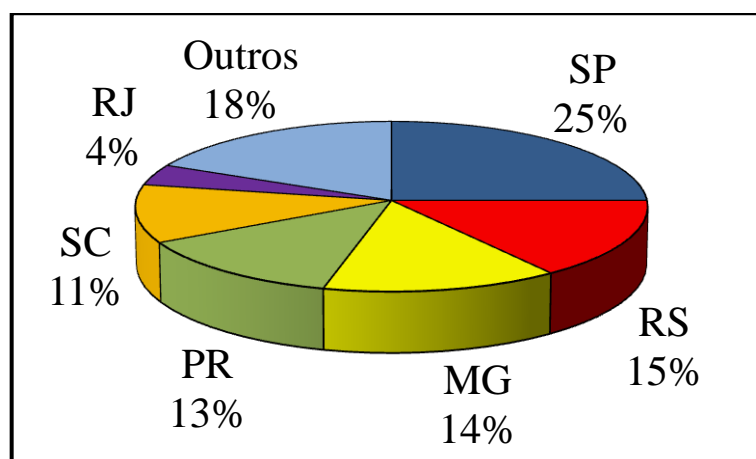


Gráfico 1 – Distribuição das empresas industriais moveleiras pelo território nacional em 2000.

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais, do Ministério do Trabalho e Emprego (2000 apud ESTUDO..., 2002).

Uma grande parte das empresas do setor ainda está situada em pólos regionais que começaram a se formar na década de 1950. O pioneiro, em São Paulo, é formado pela capital e pelos municípios vizinhos (Santo André, São Bernardo do Campo e São Caetano do Sul). Na década de 1960, formou-se um pólo no Rio Grande do Sul, e, na de 1970, surgiu o de Santa Catarina (BRASIL, 2002 apud ESTUDO..., 2002, p. 42). Hoje, segundo informações da Abimóvel, existem outros pólos moveleiros, já desenvolvidos, em Minas Gerais (Ubá, Uberaba e Uberlândia), no Espírito Santo (Linhares), no Paraná (Arapongas) e, ainda em fase de desenvolvimento, em outros estados, nas regiões de Macapá e Santana (no Amapá), Paragominas (no Pará), Fortaleza, Sobral, Juazeiro e Igatu (no Ceará), Teresina (no Piauí), Caruaru, Afogados, Garanhuns, Gravata e Lajedo (em Pernambuco) e Itapetininga (em São Paulo). No Distrito Federal, já existe um pólo também em fase de desenvolvimento.

Nos trabalhos “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 42-47) e “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 19-23), constam os principais pólos industriais moveleiros do país e algumas características mais importantes da produção

mobiliária realizada em cada um. Convém fazer uma breve abordagem sobre eles.

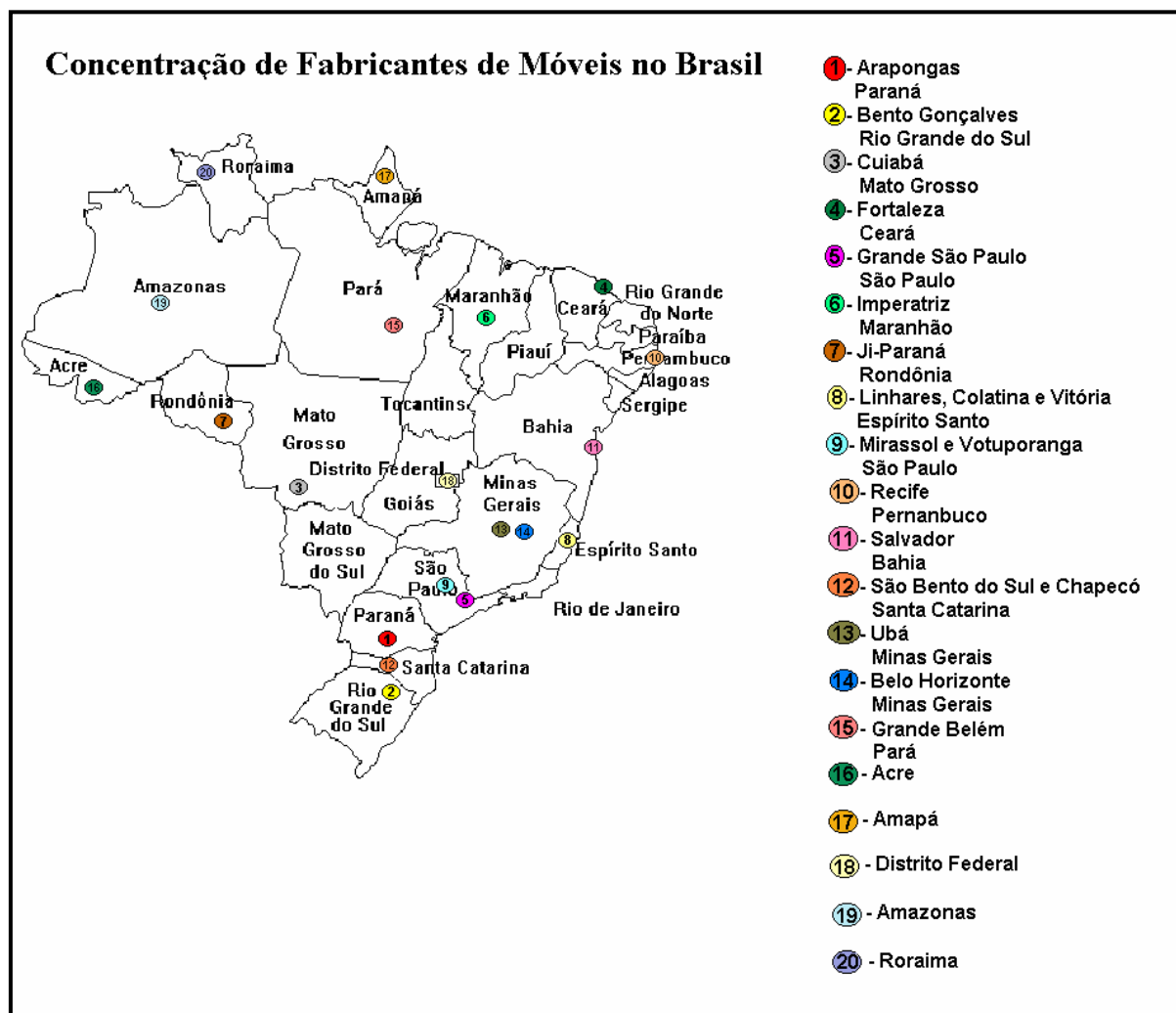


Figura 6 – Pólos industriais moveleiros no Brasil.

Em 2000, o estado de São Paulo foi responsável por cerca de 40% do faturamento do setor e, no segmento da produção de móveis para escritórios, deteve cerca de 80% do valor da produção nacional. Era o principal produtor e o quarto principal exportador, mas, em 2006, havia passado a ser o terceiro principal exportador, tendo mantido a mesma primeira posição como produtor.

O **pólo moveleiro da região metropolitana da Grande São Paulo** possui cerca de 2 mil empresas com mais de 7 mil trabalhadores empregados atualmente. As empresas são, em sua maioria, pequenas e médias e produzem móveis torneados de madeira maciça para uso doméstico sob encomenda. As empresas grandes produzem móveis para escritórios e muitas delas destinam boa parte da produção para o mercado externo. O grau de associação das firmas do setor pelas relações de subcontratação é muito baixo na região e a maior parte da produção ainda é destinada ao mercado interno.

O **pólo moveleiro de Votuporanga** reúne, aproximadamente, 180 empresas com mais de 4 mil funcionários, dentre as quais a maioria, formada de pequenas e de médias, produz, preferencialmente, móveis torneados de madeira maciça para uso doméstico, além de móveis estofados e móveis metálicos. A maior parte da produção está voltada para o mercado interno.

O **pólo moveleiro de Mirassol** é formado por aproximadamente 280 empresas com mais de 5 mil trabalhadores empregados, dentre as quais há um predomínio das pequenas firmas especializadas em algumas etapas do processo produtivo. A especialidade maior se encontra no segmento da produção de móveis retilíneos seriados destinados ao uso doméstico, cuja matéria-prima principal mais utilizada é a madeira reconstituída.

Em 2000, o estado do Rio Grande do Sul, o então segundo principal produtor e exportador do país, deteve cerca de 20% do valor da produção nacional do setor, com aproximadamente 3.200 empresas fabricantes de móveis instaladas. Esse estado foi, naquele ano, responsável por cerca de 30% das receitas das exportações mobiliárias nacionais, que estavam crescendo como resultado das ações adotadas pelo governo federal através do Promóvel, e ainda conta com o pólo de Bento Gonçalves, especializado na fabricação de móveis retilíneos seriados e que produziu algo do segmento correspondente a 9% do valor de toda a produção mobiliária do país. Em 2006, manteve a segunda posição dentre os principais estados produtores e exportadores também.

O **pólo moveleiro de Bento Gonçalves** possui, aproximadamente, 560 empresas com cerca de 13 mil trabalhadores empregados. As maiores firmas detêm a mais moderna tecnologia de produção e um maior destaque no *design*, fator de diferenciação de competitividade dos produtos do setor. Elas estão direcionadas à produção de móveis retilíneos de madeira reconstituída, enquanto que as pequenas e as médias firmas ainda produzem móveis de madeira maciça e móveis metálicos. A quase totalidade dos produtos mobiliários destina-se ao uso doméstico. Apesar de a maior parte da produção estar voltada para o mercado interno, o pólo responde por aproximadamente um quarto do valor das exportações mobiliárias do país.

Em 2000, o estado de Santa Catarina estava em terceira posição no *ranking* dos principais estados produtores de móveis, mas ocupava, com destaque, a primeira nas exportações. Foram, aproximadamente, 50% das receitas das vendas mobiliárias externas brasileiras. O grande responsável por essa significativa taxa foi o **pólo moveleiro de São Bento do Sul**, cujas características da atualidade serão tratadas à parte ainda neste capítulo, mais adiante. Só o município respondeu por quase 40% do valor total das exportações nacionais. O pólo abrange, além da cidade de São Bento do Sul, as cidades vizinhas de

Campo Alegre e do Rio Negrinho e ainda é especializado no segmento da produção de móveis torneados de madeira maciça, especialmente de pinho para uso doméstico, com cerca de 80% do faturamento da produção do setor naquele ano. As empresas instaladas no pólo, independentemente de seu tamanho, ainda operam, em sua maioria, com exportações. Em 2006, o estado manteve as mesmas posições como produtor e exportador do país.

No estado do Paraná, o **pólo moveleiro de Arapongas** caracteriza-se pela produção de móveis populares para uso doméstico (especialmente os estofados) e predominantemente direcionados ao mercado interno. Porém, há a tendência de mudança dessa característica quando médias e grandes firmas, com alta tecnologia, passaram a exportar boa parte de suas produções. O setor, na região, conta com 389 empresas e cerca de 12 mil trabalhadores. Em 2000, o estado era o quarto principal produtor e o terceiro principal exportador do país, mas, em 2006, havia perdido a terceira posição para São Paulo nas exportações, tendo passado para a quarta e mantido a mesma quarta posição na produção do setor.

O **pólo moveleiro de Ubá**, localizado no estado de Minas Gerais, é formado por cerca de 600 empresas com mais de 9 mil trabalhadores empregados, as quais, em sua maioria, são pequenas e médias. A especialidade maior está no segmento da produção de armários de aço para cozinhas destinados ao mercado interno.

Sinteticamente, as características de cada pólo, em 2006, estão apresentadas na tabela 5, a seguir.

Tabela 5 – Pólos industriais moveleiros do Brasil e suas características em 2006.

Pólo industrial moveleiro	U.f.	Número de empresas	Número de empregos	Principais mercados	Principais produtos
Arapongas	PR	150	7.980	Todo o país	Móveis retilíneos, estofados, de escritórios e tubulares
Bento Gonçalves	RS	370	10.500	Exterior e todo o país	Móveis retilíneos, de pinho e metálicos tubulares
Bom Despacho e Martinho Campos	MG	117	2.000	MG	Cadeiras, mobílias para dormitórios e salas, estantes e móveis sob encomenda
Lagoa Vermelha	RS	60	1.800	Exterior, RS, SP, PR e SC	Mobílias para dormitórios e salas, móveis de pinho, móveis estofados e estantes
Linhares e Colatina	ES	130	3.000	SP, ES e BA	Móveis retilíneos (de mobílias para dormitórios e salas) e móveis sob encomenda
Mirassol, Jaci, Bálsamo e Neves Paulista	SP	85	7.400	SP, MG, RJ e PR	Cadeiras, mobílias para salas e dormitórios, estantes e móveis de madeira maciça sob encomenda
Região metropolitana da Grande São Paulo	SP	3.000	9.000	Exterior e todo o país	Mobílias para dormitórios e jardins e móveis retilíneos para escritórios
São Bento do Sul e Rio Negrinho	SC	210	8.500	Exterior, PR, SC e SP	Móveis torneados de pinho, sofás, mobílias para cozinhas e dormitórios
Tupã	SP	54	700	SP	Mesas, <i>racks</i> , estantes, cômodas e móveis sob encomenda
Ubá	MG	310	3.150	MG, SP, RJ e BA	Cadeiras, mobílias para dormitórios e salas, estantes e móveis sob encomenda
Votuporanga	SP	210	8.500	Todo o país	Cadeiras, armários, estantes, mesas, mobílias para dormitórios, móveis estofados e de madeira maciça sob encomenda

Fonte: Abimóvel.

3.2.3 Mercados

O mercado interno é basicamente suprido pela produção nacional, havendo grande preferência pelos móveis retilíneos. De acordo com Gorini (1998 apud DENK, 2002, p. 56), a nova tendência dos consumidores de classe média é o consumo de móveis modulares, que fazem parte da categoria dos retilíneos seriados, mas são produzidos em módulos adaptáveis a um determinado projeto. Os problemas apontados pelo relatório “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 63) em relação ao mercado interno são particularmente concernentes ao prazo de entrega, ao transporte, à estocagem e à montagem, constituindo motivos para diversas reclamações registradas pelas agências do Programa de Orientação e Proteção ao Consumidor (Procon).

O mercado externo é o que realmente interessa a este estudo e há de se verificar que esse mercado é extremamente exigente. Os países da União Européia, por exemplo, só compram móveis brasileiros produzidos com madeira de origem regular certificada. Na Alemanha, além da exigência da madeira originária de reflorestamento, as embalagens dos móveis têm de ser feitas de material reciclável. Os móveis são enviados totalmente desmontados e são os consumidores finais que os montam. Essa característica do mercado consumidor do exterior, principalmente do europeu e do estadunidense, está se configurando numa nova tendência mundial, buscando, principalmente, a redução de custos. Nos Estados Unidos, já está desaparecendo a função de montador de móveis. Essa novidade requer móveis mais práticos e funcionais, acompanhados de manuais de instruções de montagem. Segundo dados do relatório “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 18), os principais países compradores dos produtos mobiliários do Brasil, em 2007, foram os Estados Unidos (cujas compras corresponderam a 24,5% do valor das exportações mobiliárias brasileiras), a França (8,3%), a Argentina (8,3%) e o Reino Unido (7,8%), como mostra a tabela 6.

Tabela 6 – Principais países importadores de móveis brasileiros em 2007.

País	2007	
	Valor total das importações (em US\$ mil)	Participação percentual
Estados Unidos	247.147	24,5%
França	84.129	8,3%
Argentina	83.307	8,3%
Reino Unido	78.712	7,8%

País	2007	
	Valor total das importações (em US\$ mil)	Participação percentual
Espanha	57.563	5,7%
Angola	44.082	4,4%
Chile	42.322	4,2%
Alemanha	36.663	3,6%
Países Baixos	33.367	3,3%
Uruguai	19.655	1,9%
Subtotal	726.947	72%
Outros	282.250	28%
Total	1.009.197	100%

Fonte: “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008).

No que se refere aos problemas para atender ao mercado externo, o estudo exposto no trabalho “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 63) ressalta os seguintes obstáculos: ineficiente logística de distribuição, falta de armazéns para depósito de estoques em mercados estratégicos, baixa participação das empresas do setor em feiras internacionais de exposição e divulgação, reduzida escala de produção para exportação e falta de cultura exportadora. Mas, segundo informações da Abimóvel, várias ações estão sendo adotadas pelo governo federal, através do Promóvel, para a ampliação da participação da indústria no mercado internacional, das quais se destacam:

- a) a realização de missões empresariais no exterior para promover o comércio e os investimentos na indústria, feita pelo ministro de estado do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, acompanhado de grandes empresários e assessores, em países como Rússia, Ucrânia, Japão, Argentina, China, Índia, México e Colômbia;
- b) a participação das empresas da indústria nacional em feiras internacionais desde 2001 (como em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, em Birmingham, no Reino Unido, no Mississippi, nos Estados Unidos, e em vários lugares de outros países);
- c) a realização da Feira Internacional para Compradores Estrangeiros, que traz ao Brasil um contingente de compradores estrangeiros filiados às redes mundiais de empresas comerciais atacadistas e varejistas de móveis para negociar diretamente com o produtor;
- d) a página eletrônica “Vitrine do exportador”, um *link* da página “Portal do exportador”, disponível na *internet* pelo endereço <www.portaldoexportador.gov.br>, em que os produtos brasileiros constam expostos numa “vitrine virtual”, com uma lista de mais de 19 mil firmas exportadoras brasileiras de várias indústrias (inclusive da moveleira);

e

e) a divulgação e o fortalecimento da marca “Brasil”, que tem o objetivo de atestar a qualidade do produto exportado pelo país, através da propaganda cultural e comercial dos produtos nacionais realizada pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex), que já contratou uma agência de publicidade para apoiar as ações de divulgação de ofertas das empresas no exterior e fazer o treinamento de participantes dos seus projetos e de funcionários das embaixadas, tendo sido o programa lançado no México e na França e tendo estado em fase de preparação para lançamento em outros países.

3.2.3.1 Canais de distribuição comercial

Os canais de distribuição comercial utilizados pelas empresas da indústria moveleira variam, geralmente, de acordo com o tamanho de cada empresa e do mercado consumidor que elas pretendem suprir. As firmas pequenas são caracterizadas pela produção de móveis sob medida, cuja venda é realizada diretamente ao consumidor, podendo este contar com o intermédio de um arquiteto-*designer*. As firmas médias e as grandes possuem, geralmente, representantes responsáveis pela venda de seus produtos para os distribuidores e as lojas. Algumas das grandes empresas possuem franquias ou estabelecem lojas próprias.

No mercado externo, o canal de comercialização mais utilizado é o contato dos exportadores nacionais com os importadores estrangeiros através das agências nacionais de exportação. Hoje, por exemplo, existem 12 agências desse tipo localizadas apenas no município de São Bento do Sul, no estado de Santa Catarina, segundo informação da Abimóvel. Os agentes de exportação fazem intermediação tanto comercial quanto técnica e possuem o gerenciamento da distribuição de pedidos entre as empresas, o que dá à indústria maior flexibilidade na produção e melhor aproveitamento dos recursos disponíveis. No entanto, esse método comercial torna as empresas dependentes e “reféns” do importador ou do próprio agente, principalmente na questão da imposição de preço e qualidade do produto. Basicamente, o comércio se processa da seguinte forma: a agência de exportação contacta um cliente potencial (representante de uma empresa importadora estrangeira interessada) e o traz ao Brasil, onde lhe apresenta mais de uma empresa nacional. Aquela que lhe oferecer melhores condições de preço, prazo de entrega, qualidade etc., será a escolhida e o contrato é estabelecido. O cliente, então, envia-lhe o projeto com as especificações de tamanho, *design*,

cor etc. e, com base neste, a empresa desenvolve um protótipo e submete-o à sua aprovação. Se aprovado, o projeto vai para a linha de produção. Cada pedido é, normalmente, de aproximadamente 1.000 peças, a quantidade que um *container* comporta. Os compradores, principalmente os europeus, preferem os móveis brasileiros aos chineses embora que estes sejam mais baratos. Isso, porque o cidadão europeu, sendo extremamente consciente quanto à questão de direitos humanos e sociais, percebe que o trabalho infantil ainda é muito explorado na China. Assim, as empresas importadoras européias não querem associar suas marcas a móveis produzidos sob tais condições, pois assumiriam um grande risco de sofrer boicote no mercado interno dos seus países, conforme declarava um especialista em comércio exterior de uma das principais empresas exportadoras do pólo moveleiro de São Bento do Sul (BERNARDES, 2004, p. 34-35).

3.2.4 Competitividade da indústria moveleira nacional: uma análise dos principais fatores relativos ao processo produtivo

Dentre os fatores que determinam, no que se refere ao processo produtivo, a competitividade das empresas da indústria brasileira de móveis no mercado internacional, os principais são a matéria-prima, a tecnologia de produção e o *design*, sendo este, inclusive, considerado como o fator que mais agrega valor ao produto. Vale lembrar que eles determinam a competitividade apenas sob o aspecto da produção, pois estão diretamente relacionados a esta. A capacitação tecnológica, a especialização técnica do trabalho e a atividade de *design* fazem parte do capital empresarial da indústria, que representa um fator de produção, assim como a matéria-prima e a própria mão-de-obra qualificada. Na forma do modelo de comércio internacional de Porter, abordado no segundo capítulo, os fatores de produção conjuntamente considerados constituem um único fator específico dentre todos os quatro que determinam, efetivamente, a vantagem competitiva do setor no mercado internacional.

3.2.4.1 Matéria-prima

A principal matéria-prima empregada na confecção da maioria dos móveis brasileiros

é a madeira, que pode ser de base florestal ou processada, mas a indústria também fabrica móveis com diversos outros materiais, dentre os quais estão o metal, o plástico, o vime e a pedra como principais e o tecido e a borracha como complementares. Nas últimas décadas, segundo análise da Abimóvel, observou-se um crescente emprego do metal, principalmente do ferro e do aço, e do plástico na produção mobiliária como matérias-primas principais, mas o predomínio da madeira ainda permanece. Portanto, é a única matéria-prima que convém tratar neste estudo como base para o setor no processo produtivo.

Uma grande preocupação da indústria moveleira nacional refere-se ao abastecimento de madeira. De acordo com o Programa Nacional de Florestas (PNF), do Ministério do Meio Ambiente, órgão do governo federal, há um desequilíbrio entre a oferta e a procura de madeira para atender às projeções de crescimento da indústria para os próximos anos. Se, para suprir as necessidades de todos os segmentos do setor industrial, são devastados, em média, aproximadamente 450 mil ha por ano de florestas de pinho e de eucalipto e a área reflorestada anualmente não é maior do que 150 mil ha, o resultado lógico é um déficit de 300 mil ha por ano. Se persistir essa tendência, a exaustão dos estoques de madeira do país ocorrerá em poucos anos.

3.2.4.1.1 Madeira de base florestal

A madeira de base florestal, também chamada de maciça, pode ser nativa ou originária de reflorestamento.

A **madeira nativa** foi largamente explorada no século passado, tendo deixado em risco de extinção algumas espécies nobres (como imbuia, cedro etc.). Hoje, são poucas as espécies que ainda podem ser usadas pela indústria (como cerejeira e mogno), dado que a extração de madeira nativa é controlada pelo poder público. Outro forte fator que inibe o uso dessa matéria-prima são as pressões de grupos ambientalistas.

A **madeira originária de reflorestamento** (os exemplos do pinho e do eucalipto) tem se mostrado como uma grande alternativa para a indústria moveleira. Porém, os móveis produzidos com essa madeira, principalmente com pinho, são essencialmente destinados às exportações, pois não têm uma boa aceitação no mercado interno. Contrariamente a este, o mercado consumidor europeu, por exemplo, só compra móveis que sejam fabricados com madeira de áreas reflorestadas.



Figura 7 – Área florestal de pinho, a principal madeira originária de reflorestamento usada na indústria de móveis.

3.2.4.1.2 Madeira processada

A madeira processada é feita através dos processos de trituração de madeira maciça em minúsculas fibras, de mistura destas com outras substâncias químicas, de compressão, de laminação, de colagem e de secagem em temperatura e pressão elevadas. Ela é normalmente utilizada na fabricação de partes de móveis e pode ser:

- a) **madeira aglomerada**, de qualidade bem rudimentar, tendo densidade e durabilidade bem menores (sem resistência à pregação e à umidade), utilizada na fabricação de tampos de mesas, partes laterais de portas e de armários, *racks*, divisórias e estantes;
- b) **madeira serrada**, também de qualidade rudimentar, utilizada na fabricação de tampos de mesas, partes frontais e laterais de balcões, partes laterais de gavetas, assentos, estruturas de cadeiras, de sofás e de camas, molduras, embalagens, pés de mesas, de camas e de *racks*, estrados e acabamentos de móveis;
- c) **madeira compensada**, de qualidade mais aprimorada, tendo densidade e durabilidade relativamente maiores, utilizada na fabricação de fundos de gavetas e de armários,

armários, roupeiros, tampos de mesas, partes laterais de móveis, braços de sofás e prateleiras;

- d) **chapa de madeira compensada de média densidade** (*medium density fiberboard*), de qualidade superior à das madeiras processadas relacionadas anteriormente, sendo mais grossa e tendo maior durabilidade, utilizada na fabricação de componentes frontais, internos e laterais de móveis, fundos de gavetas, estantes, tampos de mesas e *racks*; ou
- e) **chapa de madeira compensada dura** (*hardboard*), de qualidade bem semelhante à da madeira maciça, sendo a mais grossa e a mais homogênea de todas, utilizada na fabricação de fundos de gavetas, de armários e de *racks*, tampos de móveis, móveis para uso infantil e divisórias.



Figura 8 – Móvel fabricado com emprego de chapas de madeira aglomerada.

3.2.4.2 Tecnologia de produção

O relatório “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002, p. 60) constatou que as empresas industriais dos pólos de Bento Gonçalves e de São Bento do Sul, os principais exportadores de móveis do país, foram as que mais investiram em tecnologia. Esses investimentos foram, basicamente, na importação de máquinas e equipamentos com controle numérico computadorizado de países como Itália, Alemanha e Espanha, que são bens de capital que

permitem uma considerável aceleração do processo produtivo.

Segundo o mesmo estudo, a maioria das empresas da indústria moveleira nacional está defasada em capacitação tecnológica. Ainda que, na década de 1990, o setor tenha sido marcado por maiores investimentos nisso, os altos custos da importação de novos bens de capital não permitiram o acesso das pequenas e das médias empresas ao processo de modernização de seus parques fabris. Nos últimos anos, segundo informação da Abimóvel, as grandes empresas e algumas médias em ascensão, aproveitando uma fase de relativa valorização da moeda, têm investido muito na renovação da sua capacidade produtiva com importação de máquinas e equipamentos modernos, mas a maioria das médias e das pequenas firmas continua apresentando baixa capacitação tecnológica na produção. Portanto, a defasagem da tecnologia de produção constitui um fator limitador da perspectiva de competitividade do setor no mercado internacional, pois o país ainda carece de uma indústria de base própria e desenvolvida e de maiores investimentos na pesquisa de novas técnicas de produção e de automação, para garantir a suficiência da indústria de móveis em bens de capital, assim como o acesso da sua estrutura fabril a uma progressiva modernização. Tendo, como referência, o conceito de “indústrias correlatas e de apoio”, o terceiro fator determinante da vantagem competitiva nacional na forma do sistema de Porter, pode-se dizer que, no Brasil, não há uma integração vertical entre o setor moveleiro e o setor de base tecnológica na cadeia produtiva mobiliária assim como há nos distritos industriais italianos, muito caracterizados pela intensa cooperação entre as firmas industriais de transformação e as de base (COMERLATTO, 2007, p. 24).

O segmento do setor moveleiro com maior capacitação tecnológica é o da produção de móveis retilíneos de madeira, cujas principais empresas produtoras situam-se no pólo moveleiro de Bento Gonçalves, mas esse tipo de móveis ainda não tem competitividade no mercado internacional por causa do elevado custo de sua matéria-prima principal: a madeira aglomerada. O alto preço dessa madeira é conseqüente da defasagem tecnológica das fábricas fornecedoras, que estão mais empenhadas na produção de matérias-primas originárias de áreas reflorestadas (como pinho e eucalipto), cujos custos são menores (BERNARDES, 2004, p. 37). Vale lembrar que, nesse pólo, todas as empresas possuem a melhor capacitação tecnológica do país, inclusive as pequenas (RELATÓRIO..., 2008, p. 23). No pólo de São Bento do Sul, as pequenas e as médias firmas possuem uma capacitação tecnológica relativamente boa, mas inferior a das grandes, estando a sua importância maior na especialização do trabalho, o que faz muitas prestar serviços subcontratados a estas. O quadro 1, a seguir, apresenta os pólos moveleiros nacionais e as suas respectivas características

relativas aos padrões de tecnologia e às atualizações destes, no período de 2005 a 2006.

Quadro 1 – Pólos industriais moveleiros nacionais e respectivas tecnologias de produção no período de 2005 a 2006.

Pólo industrial moveleiro	Tecnologia de produção	Atualização dos padrões tecnológicos
Grande São Paulo (SP)	Heterogênea: • móveis seriados: produção de alta tecnologia • móveis sob encomenda: produção artesanal • móveis para escritórios: produção de elevada complexidade tecnológica	Diversificada: • móveis seriados: rápida (incremental) • móveis sob encomenda: lenta (em produção de cópias) • móveis para escritórios: a cada dois anos (“full line”)
Votuporanga e Mirassol, no Noroeste Paulista (SP)	Heterogênea: • grandes empresas: alta tecnologia na produção de móveis retilíneos e metálicos • pequenas e médias empresas: produção com baixa tecnologia e emprego intensivo de mão-de-obra	Diversificada: • grandes empresas: rápida • pequenas e médias empresas: em prosseguimento, com busca de ações conjuntas
Ubá (MG)	Heterogênea: • grandes empresas: produção de alta tecnologia • pequenas e médias empresas: produção com níveis inferiores de tecnologia e emprego intensivo de mão-de-obra	Diversificada: • grandes empresas: rápida • pequenas e médias empresas: lenta
Arapongas (PR)	Heterogênea: • grandes empresas: produção com nível médio de capacitação tecnológica • pequenas e médias empresas: produção com níveis inferiores de capacitação tecnológica	Não diversificada: • grandes empresas: em prosseguimento • pequenas e médias empresas: em prosseguimento
São Bento do Sul (SC)	Heterogênea: • grandes empresas exportadoras: nível de capacitação tecnológica superior à média nacional, mas sem <i>design</i> próprio • pequenas e médias empresas: boa capacitação tecnológica, mas inferior à das grandes empresas, com subcontratação de prestação de serviços a estas	Diversificada: • grandes empresas exportadoras: muito rápida • pequenas e médias empresas: relativamente rápida
Bento Gonçalves (RS)	Homogênea: • todas as empresas: maior capacitação tecnológica e maior especialização em <i>design</i> do país	Não diversificada: • todas as empresas: muito rápida, similar à das empresas estrangeiras

Fonte: “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008).

Uma importante iniciativa, adotada nos principais pólos e que criou uma perspectiva de inovação acessível a um número maior de empresas pelos baixos custos que representa, foi a criação dos centros tecnológicos, geridos pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), que, além de prestarem suporte às empresas na formação de mão-de-obra e na atualização tecnológica, experimentam e desenvolvem técnicas para o emprego de matérias-primas alternativas na indústria moveleira, como no caso do eucalipto, que, até então, era pouco utilizado por causa dos problemas de rachadura e de empenamento característicos desse tipo de madeira. Por isso, segundo informação da Abimóvel, esses centros estão desenvolvendo técnicas de secagem, usinagem, colagem e acabamento, com o objetivo de sanar tais problemas. Os principais centros em atividade no país são o Centro Técnico do Mobiliário (CTM), em São Bento do Sul, no estado de Santa Catarina, o Centro Tecnológico do Mobiliário (Cetemo), em Bento Gonçalves, no estado do Rio Grande do Sul, e o Centro Tecnológico da Madeira e do Mobiliário (Cetmam), em São José dos Pinhais, na região metropolitana de Curitiba, no estado do Paraná. No anexo A, consta uma síntese das

atividades desenvolvidas pelo CTM.

3.2.4.3 *Design*

O *design* é o grande fator de inovação próprio da indústria de móveis e um dos que mais agrega valor aos produtos. O sucesso da indústria moveleira da Itália, por exemplo, decorre do seu *design*.

No estudo da Prof.^a Ana Lúcia Gonçalves da Silva (no conteúdo eletrônico do portal da Abimóvel, na *internet*), foram identificadas três fontes de origem do *design* dos produtos mobiliários da indústria brasileira. A primeira e principal fonte é a **fusão de diversos modelos**, que são observados em revistas, catálogos de empresas concorrentes e feiras nacionais e internacionais, para a **formação de um modelo único**. É o que foi denominado de “**projeto híbrido**”. A segunda fonte são os investimentos das grandes empresas no **desenvolvimento de projeto próprio**. Em muitas firmas, esse desenvolvimento ocorre, de forma rudimentar, por meio do processo de tentativas e erros. Em outras, ocorre, de uma forma mais aprimorada, quando realizado mediante o trabalho de especialistas da própria empresa ou os serviços de *designers* contratados. A terceira e última fonte são a **compra** e a **adaptação de projetos estrangeiros**. É o caso específico de algumas empresas exportadoras do pólo moveleiro de São Bento do Sul, que recebem os projetos encomendados do exterior com o *design*, desenvolvidos previamente pelas próprias firmas importadoras interessadas. Nas empresas do pólo moveleiro de Bento Gonçalves, há um *design* próprio mais desenvolvido, mas, como o setor é especializado na produção de móveis retilíneos, os desenhos da forma desses produtos têm menor complexidade em comparação aos da forma dos torneados, que exigem um grau superior de aprimoramento (DENK, 2002, p. 93).

No Brasil, ainda predominam as cópias modificadas de modelos internacionais. São poucas as empresas que possuem um departamento de *design* estruturado. Para Adelino Denk (2002, p. 96), o Brasil não possui “identidade nacional” em *design*. Segundo informações da Abimóvel, o governo federal, através do Promóvel, está atuando nessa área com importantes realizações, tais como:

- a) o lançamento dos núcleos de desenvolvimento de *design* de móveis em seis pólos industriais moveleiros do país (no Rio Grande do Sul, em Santa Catarina, no Paraná, em Minas Gerais, em São Paulo e no Espírito Santo), em parceria com o Conselho

Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e com apoio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, através do Programa Brasileiro de Design;

- b) a realização anual do Prêmio Nacional de Design do Mobiliário;
- c) a concessão de bolsas de estudos para alunos de cursos técnicos de desenho industrial;
- e
- d) a concessão de bolsas de estudos para mestrado em *design* no Reino Unido.

Portanto, a falta da criação de um padrão próprio de *design* constitui outro fator limitador da perspectiva de competitividade do setor no mercado internacional, visto que as grandes empresas fabris optam por investir mais na tecnologia de produção, com importação de máquinas e equipamentos especializados, do que na criatividade potencial de inovação das técnicas de desenho da forma dos seus produtos, pois o objetivo mais importante para elas é o aumento das escalas de produção para exportação, relacionando a competitividade à eficiência na capacidade de produzir móveis de acordo com as especificações dadas pelo cliente importador (DENK, 2002, p. 95).

3.3 Principais estados exportadores de móveis

Dentre os quatro principais estados exportadores de móveis do país, estão os da região geográfica do Sul. Santa Catarina, Rio Grande do Sul e Paraná responderam, juntos, por 77,22% dos ganhos das exportações mobiliárias brasileiras em 2006, como mostra a tabela 7.

Tabela 7 – Principais estados exportadores de móveis em 2006.

Estado	2006	
	Receita total (em US\$)	Participação percentual
Santa Catarina	358.184.699	37,89%
Rio Grande do Sul	266.669.982	28,21%
São Paulo	106.538.382	11,27%
Paraná	105.157.512	11,12%
Bahia	71.526.492	7,57%
Minas Gerais	16.435.213	1,74%
Espírito Santo	7.431.501	0,79%
Ceará	3.562.450	0,38%
Pará	2.372.935	0,25%
Outros estados*	7.375.835	0,78%
Total	945.255.001	100%

*Inclui-se o Distrito Federal como se fosse um estado, por ter tratamento equivalente ao de uma unidade da federação.

Fonte: Abimóvel.

Santa Catarina é o principal estado exportador de móveis, tendo sido responsável por 37,89% do valor das exportações mobiliárias brasileiras em 2006. Em 2000, essa participação era de aproximadamente 50%, mas houve diminuição em decorrência do aumento das vendas externas realizadas por outros estados, como Rio Grande do Sul, que conta com o pólo de Bento Gonçalves, São Paulo, com os seus pólos mais importantes (Grande São Paulo, Mirassol e Votuporanga), e Paraná, com o seu pólo de Arapongas. As empresas dos pólos desses estados estão se empenhando em exportar diretamente os seus produtos, mas as do pólo de São Bento do Sul continuam exportando móveis mediante encomenda das empresas estrangeiras e essas exportações são muito sensíveis às variações cambiais (RELATÓRIO..., 2008, p. 17). Portanto, ainda que a sua participação nas vendas externas do país constitua uma maioria relativa, e não absoluta, o estado de Santa Catarina é o único que realmente interessa a este estudo para uma abordagem mais aprofundada sobre a indústria moveleira e a sua competitividade no mercado internacional. Muitas das firmas industriais exportadoras desse estado têm a totalidade de suas produções destinada ao mercado externo. Mesmo assim, muitos negócios com empresas do exterior deixam de ser realizados porque muitas empresas catarinenses ainda não possuem escala de produção suficiente (BERNARDES, 2004, p. 41).

3.3.1 Santa Catarina: o principal estado exportador

3.3.1.1 Origem e desenvolvimento da indústria de móveis no estado

A indústria moveleira catarinense surgiu no início do século XX, amparada pela abundância de matérias-primas, principalmente de madeiras de várias espécies, como a araucária, a embuia, o cedro e outras, e pela presença de imigrantes alemães, poloneses e austríacos, que dominavam as técnicas de beneficiamento da madeira. A primeira fase da formação do setor foi eminentemente caracterizada pelo destaque da indústria de extração e produção dessa matéria-prima, que, na década de 1930, foi o principal produto de exportação das empresas do estado.

As primeiras firmas moveleiras surgiram sob a forma de pequenos empreendimentos familiares que produziam móveis na sua generalidade, além de esquadrias, portas, forros e demais artefatos de madeira. Durante as décadas de 1960 e de 1970, houve uma grande expansão da indústria causada pelo aumento da demanda interna, o qual, por sua vez, foi

decorrente, dentre vários fatores, da política habitacional do governo federal, no regime militar, que incentivou a construção civil com a criação do Banco Nacional de Habitação (BNH). Numa época de grande crescimento econômico do país, várias empresas foram surgindo no estado e as que já estavam no mercado foram se consolidando, o que gerou uma aglomeração de firmas do setor industrial e de apoio à atividade moveleira, transformando Santa Catarina num estado de alta especialização produtiva.

Na década de 1980, a indústria passou por profundas mudanças nas estratégias empresariais. As empresas direcionaram a sua capacidade produtiva, que, até então, era predominantemente restrita à fabricação de móveis coloniais, para a produção de modelos modernos de móveis domésticos, consolidaram o pinho como matéria-prima básica, substituindo as madeiras nobres já escassas no mercado, e ampliaram a sua perspectiva potencial para a exportação, gerada pelo surgimento das agências de exportação, as chamadas “*tradings*” internacionais.

Contudo, a ampla abertura comercial da economia e a profunda recessão interna, no primeiro quinquênio da década de 1990, mantinham as empresas do setor pressionadas à busca de alternativas de sobrevivência. Foram grandes as revoluções internas: reengenharia da mão-de-obra (com conseqüente diminuição do número de postos de trabalho), esforços de modernização da planta industrial (com introdução de novas técnicas gerenciais, adoção de novos procedimentos produtivos e aquisição de máquinas e equipamentos modernos) e o direcionamento da produção para o mercado externo. Com a apreciação da moeda nacional ante o dólar, resultado da política econômica governamental da época, associada à progressiva redução das tarifas de importação e ao sistema de financiamento externo com juros extremamente baixos, as firmas moveleiras, que perdiam como exportadoras dos seus produtos, passavam a ganhar como importadoras de equipamentos de última geração para a renovação de seus parques industriais.

Hoje, o estado conta com empresas adequadas aos padrões internacionais e que estão tendo um bom desempenho no mercado externo, e muitas delas, inclusive, estão destinando a sua produção total para esse mercado.

3.3.1.2 Características

O setor industrial de móveis no estado de Santa Catarina, de acordo com informação

da Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável, órgão do governo estadual, é formado por 721 empresas atualmente. A indústria é especializada no segmento da produção de móveis de madeira maciça para uso doméstico (em cozinhas, dormitórios, salas, copas etc.) e peças avulsas (como oratórios, bares e berços).

A matéria-prima predominantemente utilizada é o pinho (geralmente de origem florestal legalmente certificada, o que representa um fator diferencial de competitividade ao produto final). As empresas do estado utilizam, também, madeiras nativas e, em pequena proporção, o eucalipto, além de madeiras compensadas e “*blockboard*” revestido com lâminas de madeira decorativa. As madeiras tropicais utilizadas (como mogno, cedro, imbuia etc.) originam-se das regiões geográficas do Norte e do Centro-Oeste, e seu uso é restrito em função dos altos custos de transporte. O uso da chapa compensada de média densidade ainda é pequeno, mas com tendência de crescimento em virtude da instalação de uma empresa processadora dessa madeira no pólo moveleiro de São Bento do Sul. Na questão da matéria-prima, duas recentes ações governamentais estaduais beneficiaram o setor. A primeira foi a isenção da cobrança do imposto sobre a circulação de mercadorias e serviços (ICMS) concedida aos produtos de madeira que circulavam em Santa Catarina. Essa medida fez essa matéria-prima passar a ser beneficiada dentro do estado, o que fortaleceu toda a cadeia produtiva. Antes, a madeira saía em estado bruto e ganhava valor agregado fora do estado, retornando para o uso da indústria moveleira com um aumento que variava de cinco a dez vezes do valor original. A segunda ação foi a instalação do Programa Florestal Catarinense, da Secretaria de Estado da Agricultura e Desenvolvimento Rural, órgão do governo estadual, com a execução do Projeto Florestal de Geração de Trabalho e Renda, que incentivou um reflorestamento na região e a criação de associações de agricultores. Tratava-se de um benefício mensal de meio salário mínimo por família destinado ao plantio de até dois hectares de floresta durante quatro anos dentro do território catarinense. O reembolso da renda mínima seria feito pelos agricultores em 20 anos. Como resultado dessa ação, já foram reflorestados, no período de 2000 a 2006, aproximadamente 17 mil ha de terra com cerca de 24 milhões de mudas, segundo dados apresentados pelo programa. A floresta cultivada rende por seis vezes mais do que a floresta nativa. O fornecimento da matéria-prima foi, sempre, uma questão de incerteza para as empresas, seja pelo padrão de qualidade da madeira ofertada ou pela ameaça constante de desabastecimento. Isso fez as grandes empresas incorporar ao seu processo produtivo o cultivo de madeira, a produção de madeira serrada e a secagem desta em estufa, garantindo a qualidade e o auto-abastecimento da indústria, mas aumentando o grau de verticalização de sua estrutura produtiva, contrapondo-se às tendências modernas de

organização empresarial, que defendem exatamente o contrário: a terceirização das etapas do processo produtivo.

As formas de organização das empresas catarinenses estão defasadas também no aspecto da gestão. O gerenciamento da maioria dessas firmas ainda é em âmbito familiar. São poucas as que se utilizam de profissionais executivos contratados especialmente para a administração do negócio.

Em relação às vendas, as empresas do estado seguem o mesmo padrão das demais do país. No mercado externo, as agências de exportação desempenham a função de representantes comerciais das empresas exportadoras, “encurtando” a distância entre compradores e vendedores do setor. No mercado nacional, as grandes empresas expõem seus móveis em lojas próprias ou franqueadas. Algumas se utilizam, também, de “lojas-conceito”, em que se trata de um espaço exclusivo, dentro de lojas tradicionais de móveis, onde são expostos os artigos da empresa fabricante. As pequenas e as médias firmas utilizam canais de distribuição mais convencionais. Suas vendas são realizadas para grandes empresas varejistas ou diretamente ao consumidor, sendo essa última forma de venda adotada mais freqüentemente pelas menores firmas em cidades pequenas. Além das cidades do próprio estado, as empresas catarinenses também atendem aos mercados do Rio Grande do Sul, do Paraná e de São Paulo. Mas o mercado nacional corresponde a uma pequena parcela do faturamento dessa indústria, já que a maior parte da produção mobiliária do estado é destinada ao mercado externo.

3.3.1.3 Pólo industrial moveleiro catarinense de São Bento do Sul

3.3.1.3.1 Origem e desenvolvimento

Localizado na região do Alto Vale do Rio Negro, no planalto da meso-região geográfica do Norte Catarinense, a 259 km do município de Florianópolis, a capital do estado, e a 117 km do porto marítimo do município de São Francisco do Sul, o território do município de São Bento do Sul compõe, junto dos territórios dos municípios vizinhos do Rio Negrinho e de Campo Alegre, a micro-região geográfica de mesmo nome, a qual possui, atualmente, um dos principais pólos industriais moveleiros do país.

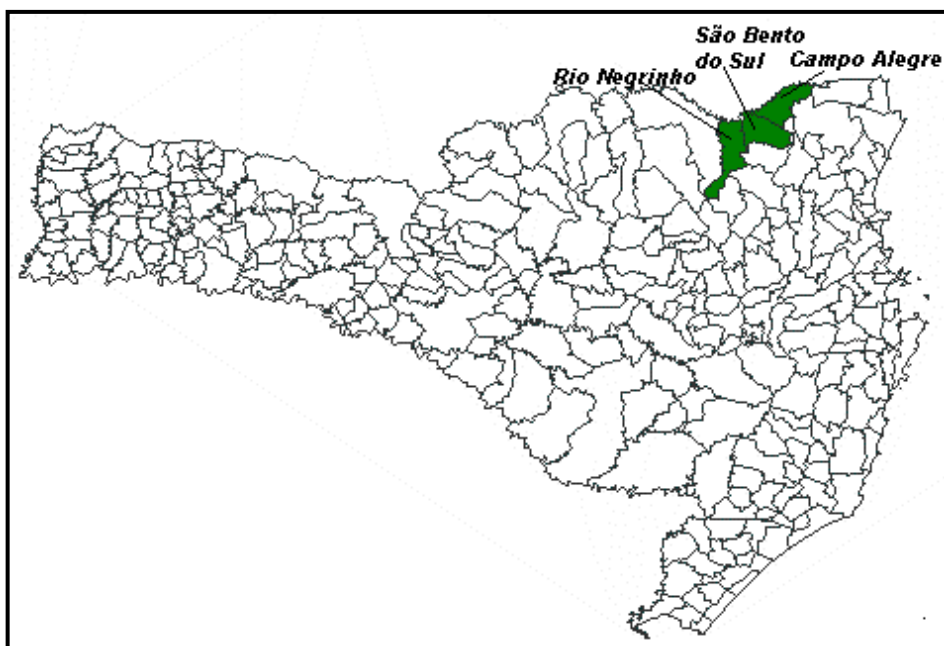


Figura 9 – Localização dos municípios da micro-região geográfica de São Bento do Sul no território do estado de Santa Catarina.

A cidade de São Bento do Sul foi fundada por imigrantes alemães, poloneses e austríacos em 1873. O desenvolvimento da indústria moveleira na região teve o seu início nos primeiros anos do século XX, como consequência de vários fatores, dentre os quais destacam-se:

- a) a abundância de matéria-prima própria para as atividades de marcenaria;
- b) o imenso acúmulo de rejeitos de madeira serrada destinada à exportação, o que motivou o seu aproveitamento para a produção de pequenos artefatos de madeira como bandejas, farinheiras, pequenos móveis, esquadrias, portas, tabuinhas para assoalho etc.; e
- c) o conhecimento técnico e a habilidade dos imigrantes estrangeiros que povoaram essa mesma região, quanto à prática do beneficiamento da madeira.

A fase inicial da indústria moveleira na região de São Bento do Sul caracterizou-se pelo predomínio do artesanato e das pequenas firmas individuais. Posteriormente, com a diminuição da atividade de extração de madeira, por causa do esgotamento das reservas florestais nas áreas mais próximas, uma crescente quantidade de mão-de-obra foi sendo disponibilizada para outras novas atividades. Além disso, o aumento do poder aquisitivo dos colonos, dado pelo aumento dos ganhos da extração e do beneficiamento da erva-mate, fez crescer a demanda dos artigos da indústria nascente. Então, logo em 1923, foi criada a primeira firma industrial moveleira, a Indústria Zipperer, que veio a ser uma das principais empresas exportadoras do pólo. De acordo com Bercovich (1993 apud DENK, 2002, p. 106),

na primeira metade do século passado, foi desenvolvida a base de acumulação de conhecimento técnico e de capital para a expansão e a consolidação da indústria de móveis naquela região durante a segunda metade do mesmo.

Na década de 1970, a indústria do pólo de São Bento do Sul passou por profundas modificações na estrutura de sua produção. A política do governo do regime militar, na época, que havia criado o BNH como fonte de fomento para a construção civil, e a resolução de 1968 do Banco Central do Brasil (Bacen), que permitiu a captação de financiamentos externos pelas empresas sob juros subsidiados, propiciaram a ascensão da produção industrial mobiliária nesse pólo. Por forte pressão da demanda interna e ampla disponibilidade de capitais, os investimentos das firmas na fabricação de móveis cresceram muito, aumentando a quantidade de produtos fabricados e criando expectativas para a possibilidade de exportação, pois o governo federal havia adotado uma medida estratégica para limitar a saída de madeira bruta do país.

Em 1973, foi organizada e realizada a primeira feira nacional de exposição de artigos industrializados da cidade de São Bento do Sul, a “Exibe 100”, em comemoração ao seu centenário de fundação e que divulgou a região para o mercado nacional. O estilo colonial dos móveis fabricados pelas empresas do pólo foi conhecido e aprovado por decoradores vindos de São Paulo, a cidade de onde se inspirava o padrão de moda naquela época. Surgiram, porém, dificuldades relacionadas à mão-de-obra, que, até então, era habilitada através do simples repasse de conhecimentos entre pessoas, pois ainda não havia escolas técnicas para a formação de marceneiros. A escassez da oferta de trabalhadores especializados teve, como conseqüências, um substancial aumento salarial e uma maior rotatividade de pessoal no setor. Para suprir a carência, o Senai, instalado naquela região desde 1972, inaugurou o seu primeiro centro de treinamento. Ainda assim, a capacitação profissional não acompanhou as mudanças advindas da implantação de equipamentos modernos na indústria e da elevação do padrão internacional de qualidade exigido para as mercadorias destinadas ao mercado externo. Outra medida para atender à demanda de mão-de-obra foi a criação da Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa (Fetep) pelo governo municipal de São Bento do Sul em 1975, com o objetivo de promover estudos, pesquisas e projetos relacionados ao desenvolvimento tecnológico, econômico e social, além do de oferecer cursos técnicos de conhecimento e treinamento para a formação e a capacitação de trabalhadores qualificados, principalmente para o setor industrial moveleiro.

Ante o crescimento econômico vigoroso do país na década de 1970, estando a procura maior do que a oferta, muitos empresários locais se acomodaram e não se preocuparam em

investir na modernização tecnológica da estrutura de produção fabril de suas empresas, transferindo seus investimentos para projetos paralelos e particulares seus. Essas mesmas firmas, portanto, ficaram despreparadas para enfrentar a crise econômica da década de 1980, a década chamada de “perdida”, sendo que “[...] a crise, oriunda do aumento dos preços do petróleo e da falta de recursos, levou muitas empresas moveleiras à falência ou à venda para outras empresas mais capitalizadas.” (DENK, 2002, p. 113). Por causa da recessão, a economia se contraía em cada ano que se passava e a preferência de muitos consumidores, então moradores de apartamentos, ficava sendo de móveis menores, mais leves e mais baratos, cuja produção era realizada em outros pólos industriais moveleiros do país, mais novos e mais adaptados às exigências do mercado interno. Assim, os móveis de estilo colonial produzidos no pólo de São Bento do Sul afastavam-se do novo padrão de produção mobiliária nacional que tendia a ser mais explorado nesse mercado.

As dívidas externas adquiridas na década anterior, em dólares, assumiam proporções maiores em função das desvalorizações cambiais da moeda brasileira ante a dos Estados Unidos. As empresas endividadas passaram a diminuir seus custos com reduções das jornadas de trabalho e demissões coletivas. A matéria-prima, já em processo de extinção nas regiões mais próximas (pois os primeiros fornecedores foram os centros madeireiros dos municípios de Canoinhas, de Porto União e de Caçador), passou a vir de outras mais distantes (principalmente do interior do Paraná), elevando o custo dos transportes e forçando as firmas a procurar outras madeiras alternativas para a continuidade da produção. Então, passaram a ser utilizadas a cerejeira, o mogno e o pinho.

Conforme a pesquisa de Denk (2002, p. 114), o auge da crise ocorreu em 1987, após o insucesso do Plano Cruzado, com o “descongelamento” dos preços, e seguiu até o fim da década, passando, ainda, pelos Planos Bresser e Verão, que não contribuíram para modificar a realidade econômica da região. Nesse momento de recessão da economia do país, houve a necessidade prioritária das empresas do setor de reavaliar seus métodos de gestão e de planejamento estratégico da produção, buscando novas medidas para enfrentar as dificuldades.

Os anos 80 marcaram uma nova e decisiva fase no desenvolvimento da indústria de móveis na região, caracterizada pela retração do mercado interno, mudança de matéria-prima (consolidação do pínus) e busca do mercado internacional, [...] (LANZER et al., 1998 apud DENK, 2002, p. 112).

A nova matéria-prima principal empregada, o pinho, madeira abundante naquela região, conhecida e aprovada no mercado externo, serviu para incentivar o aumento da

produção mobiliária. “A preocupação ecológica na Europa não permite a entrada de madeira de lei e o pínus brasileiro é mais barato (15-20 anos para beneficiamento), do que o europeu (30-40 anos).” (DENK, 2002, p. 119). Assim, houve o início dos processos de modificação da estrutura da cadeia produtiva do setor e de ampliação do parque industrial do pólo moveleiro de São Bento do Sul, que é atualmente reconhecido, portanto, como o principal pólo exportador de móveis de pinho do país.

Logo, surgiram pequenas firmas, vulgarmente conhecidas como “de fundo de quintal”, pela iniciativa de trabalhadores demitidos, mas especializados em algumas funções das etapas do processo produtivo (como lustração, lixação, torneamento etc.). Elas prestavam serviços às empresas maiores numa relação de subcontratação, diferentemente das demais oficinas de marcenaria, que produziam diretamente para o consumidor. Essa foi a fase inicial da terceirização que algumas grandes empresas passaram a adotar visando à redução de seus custos. Em 1982, houve a criação de um curso técnico de nível médio para a habilitação de tecnólogos em produção de móveis e esquadrias e, em 1984, a do curso de graduação em Administração de Empresas, o primeiro de nível superior na região, mediante um convênio entre a Fetep e a Universidade da Região de Joinville (Univille).

A opção pelas exportações de móveis representou uma forma de resistência das firmas industriais do setor à crise, e as vendas para o exterior cresceram, principalmente, com a criação das empresas Primex Internacional do Brasil Ltda., a pioneira no agenciamento de exportação, e Planor Comércio Exterior de Móveis Ltda., muito conhecidas como “*tradings*”, na segunda metade da década de 1980.

As agências de exportações desempenharam um papel central no movimento exportador das empresas da região, sobretudo a partir dos anos 80. Essas empresas não só cumprem o papel de agenciadores na exportação, mas também participam como agentes de importação e de difusão de conhecimentos tecnológicos, atuando como verdadeiros difusores de informações, de novos conhecimentos, de novas técnicas e de novos desenhos e produtos, [...] (LANZER et al., 1998 apud DENK, 2002, p. 114).

Mudanças econômicas ocorridas no espaço geopolítico mundial, no fim da década de 1980 e no início da de 1990, também foram motivos de maior crescimento das exportações mobiliárias do pólo, como se vê nesta citação:

Em decorrência da crise econômica e política no Leste europeu no final da década de 80 e início de 90, houve procura por parte dos importadores daquele continente, pois muitos países tradicionais fornecedores destes mercados deixaram de abastecer seus clientes, em função da crise na queda do comunismo. (DENK, 2002, p. 117).

Assim, as grandes e principais empresas industriais passaram a atender ao mercado

externo, muitas destinando-lhe 100% de suas produções, enquanto que as pequenas e as médias conquistaram a sua maior participação no mercado interno anteriormente detida pelas primeiras referidas. Segundo Lanzer *et al.* (1998 apud DENK, 2002, p. 119):

[...] o processo de inserção das empresas moveleiras da região no mercado internacional foi bastante facilitado pelos importadores que tradicionalmente fazem pedidos sob encomenda, definem os modelos e enviam planos detalhados com exigências em termos de normas e especificações técnicas, compensando a falta de tradição em *design*. A qualidade obtida pela indústria local e a exigência constante de novos modelos por parte dos importadores, vem permitindo uma crescente sofisticação e diferenciação do produto exportado.

Já na década de 1990, havendo o predomínio da exportação mobiliária pelas firmas maiores, a indústria do pólo de São Bento do Sul passou por novas dificuldades em 1994, quando o Plano Real foi implantado no Brasil e a moeda nacional supervalorizou-se ante o dólar, ficando seus produtos mais caros e perdendo estes a competitividade no mercado internacional. Naquele ano, o crescimento do valor anual das exportações foi da ordem de 6,5% em relação a 1993, enquanto que, nesse referido ano anterior, havia ultrapassado 50% em relação a 1992. Assim, muitas empresas exportadoras foram voltando a direcionar suas vendas para o mercado interno, com novos modelos de produtos, mas sem conseguir a recuperação de suas participações mantidas anteriormente, já tomadas pelas firmas dos outros pólos. Por mais uma vez, as empresas tiveram a necessidade de uma reorganização de suas estruturas fabris de produção. Elas, aproveitando o real valorizado, modernizaram suas fábricas, importando da Itália equipamentos de última geração, totalmente computadorizados e com controles numéricos eletrônicos, o que passou a conferir maior precisão e celeridade ao processo produtivo, como mostra esta citação:

De acordo com a Revista Expressão (1994, n.º 43, p. 46), a Weihermann, uma das grandes empresas exportadoras da região, investiu, em 1993, o equivalente a US\$ 2 milhões na importação destes equipamentos. O centro de usinagem, que custou US\$ 320 mil, realiza praticamente todas as etapas do processo de fabricação de um móvel: desenha, corta, fresa, fura, faz ranhaduras etc.. Uma cadeira, pelo sistema antigo, levava 2 horas para ficar pronta. O centro de usinagem, além de produzir duas ao mesmo tempo, faz o mesmo trabalho em 2 minutos. Outro equipamento, também italiano, controla automaticamente todo o processo de secagem e envernizamento das madeiras. (BERNARDES, 2004, p. 52-53).

As pequenas e as médias empresas recorriam aos serviços de outras por motivo, inclusive, de impossibilidade da realização de maiores investimentos na aquisição de equipamentos, na renovação da infra-estrutura fabril e no alcance das escalas mínimas de lotes de produção, o que causou o surgimento de pequenas firmas especializadas. Mas essa terceirização de parte do processo produtivo, segundo Denk (2002, p. 119-120), deu-se mais

pela questão dos obstáculos decorrentes da saturação da capacidade tecnológica instalada do que pela escolha de uma estratégia de desverticalização, pois o recurso à subcontratação era percebido como uma “penalização de custos”, devido às incertezas quanto à qualidade e aos prazos de entrega.

Num esforço de modernização, foi implantado o Programa de Qualidade Total pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) em 1994, visando à redução de desperdícios e aos ganhos de produtividade das indústrias através da reestruturação dos processos de produção. Em 1996, surgiu a Fundação Promotora de Eventos de São Bento do Sul (Promosul), estabelecida num pavilhão que ocupa uma área de 15.500 m², com finalidade à realização de feiras e eventos para a promoção dos móveis produzidos na região. Em setembro de 1996, houve a realização da I Feira Industrial do Norte Catarinense (Feinorte) e, em 2001, a da primeira feira internacional totalmente destinada a empresas importadoras do exterior.

O Senai, mediante uma parceria com a Fetep, instalou, em 1995, o Centro Técnico do Mobiliário, como parte do seu programa “Centros Técnicos”, integrando empresas moveleiras, associações empresariais do setor e centros universitários. O CTM tem a função de desenvolver projetos que tenham o objetivo de descobrir novas técnicas tanto para o processo produtivo quanto para a gestão institucional, realizando testes com matérias-primas, promovendo cursos para capacitação de mão-de-obra, prestando assessoria às indústrias etc.. A formação do CTM, com suas respectivas funções, consta no anexo A. O resultado desse esforço de modernização industrial feito no pólo moveleiro de São Bento do Sul atribuiu ao estado de Santa Catarina as atuais condições de terceiro principal produtor de móveis do país e de principal exportador.

A primeira metade da década de 2000 foi um período de significativo crescimento da produção e das exportações de móveis da indústria da região. Porém, a queda da taxa de câmbio, com a conseqüente valorização da moeda brasileira ante o dólar, fez os ganhos das vendas externas cair da carreira dos US\$ 226 milhões, em 2005, para a dos US\$ 177 milhões, em 2006, pois os produtos mobiliários ficaram mais caros e, portanto, menos competitivos no exterior. Em maio de 2005, as 187 empresas ali estabelecidas contabilizavam cerca de 9.640 trabalhadores empregados, mas, no fim de 2006, passaram a contabilizar, aproximadamente, 6.800 (COMERLATTO, 2007, p. 66).

3.3.1.3.2 Características

A cidade de São Bento do Sul é a principal produtora do setor e, segundo a pesquisa realizada por Denk (2002, p. 129), aproximadamente 57% das firmas do pólo estavam ali situadas em 2000. Além das empresas industriais moveleiras estabelecidas naquele *cluster* ou aglomerado industrial, existiam, também, muitas outras de apoio, que exerciam funções auxiliares diversas relacionadas à atividade principal de produção. Tratava-se de firmas fornecedoras de madeiras, tintas, vernizes, papelões, ferragens, abrasivos, acessórios tubulares, máquinas com equipamentos complementares etc. e prestadoras de serviços de manutenção, transporte, representação de vendas etc..

Aproximadamente 94,4% dos móveis produzidos na região destinavam-se ao uso doméstico em 2000, como aqueles para dormitórios, cozinhas e salas (camas, cômodas, móveis estofados etc.), e o resto destinava-se ao uso em escritórios, como os para computadores, as escrivaninhas etc. (DENK, 2002, p. 132). O pinho originário do reflorestamento é a matéria-prima principal predominantemente utilizada na fabricação mobiliária, tendo sido o tipo de madeira empregado na produção de 67% dos móveis no mesmo ano referido (DENK, 2002, p. 141). As principais máquinas utilizadas pelas empresas moveleiras para a produção provêm do exterior, mais precisamente da Alemanha e da Itália, países que detêm a tecnologia na produção de equipamentos computadorizados completamente automatizados. Porém, a indústria sempre foi caracterizada, basicamente, pela produção preponderante de móveis torneados, que envolve um emprego intensivo de mão-de-obra.

Segundo dados mais recentes apresentados no relatório de estudo “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 21), estima-se que os produtos mobiliários destinados ao mercado externo correspondam a aproximadamente 80% do faturamento da indústria do pólo, principalmente por parte das grandes empresas e das médias em ascensão. A indústria é formada por aproximadamente 210 empresas com cerca de 10 mil trabalhadores empregados. Numa pesquisa realizada por Laírton Marcelo Comerlatto (2007, p. 70) nas oito principais firmas exportadoras em 2006, constatou-se que sete destas exportavam 100% das suas unidades produzidas e apenas uma exportava cerca de 50%. Dentre os artigos exportados, aproximadamente 52% eram móveis para dormitórios, 37%, para salas e cozinhas, 6%, para escritórios, e 5%, para outros usos. Esses produtos são, geralmente, de alto padrão e de madeira maciça originária de reflorestamento (oriunda das

regiões do norte e do oeste de Santa Catarina e do interior do Paraná), sendo essencialmente de pinho e, em menor escala, de eucalipto. As firmas que destinam a sua produção para o mercado interno são, em sua maioria, pequenas, e as matérias-primas principais utilizadas são a madeira maciça e, com tendência de aumento de escala, as madeiras processadas, como a madeira aglomerada e as chapas compensadas de média densidade.

As grandes empresas exportadoras subcontratam serviços de pequenas e de médias firmas, as quais são especializadas em determinadas funções de algumas etapas do processo produtivo (como torneamento, lixação, revestimento etc.), havendo terceirização correspondente a 15% do custo total da sua atividade de produção (e que pode chegar a 40% em alguns casos). Os principais motivos são os elevados custos da realização própria dessas mesmas funções específicas e a qualidade superior do trabalho oferecido por essas firmas especializadas.

Segundo a pesquisa de Comerlatto (2007, p. 82), os investimentos feitos pelas empresas, individualmente, na aquisição de máquinas e equipamentos novos importados, no período de 2001 a 2005, foram superiores a R\$ 1,5 milhão em aproximadamente 50% delas, em razão da necessidade de modernização tecnológica da estrutura fabril a serviço das novas exigências do mercado internacional quanto ao padrão de produção mobiliária.

As firmas do setor se utilizam de agências de exportação, as chamadas “*tradings*”, para realizar a exportação de seus produtos, sendo um recurso muito adotado nos demais pólos moveleiros do país. A escolha pelas firmas compradoras do exterior é feita com base em critérios como *design*, padrões de qualidade, prazos de entrega e preços. As empresas industriais do pólo não possuem criatividade própria para o *design*, sendo este inspirado ou imitado do modelo estrangeiro, cujos projetos, geralmente, já são dados prontos pelos próprios compradores interessados, através dos catálogos de exportação editados pelas agências. A intensa dependência das firmas exportadoras da região dessas “*tradings*” dá-se pela necessidade prioritária de adequação dos seus produtos aos padrões de competitividade do mercado internacional, com o objetivo de manter a sua crescente participação nele, fazendo parte do que Comerlatto chama de “cadeia mercantil global” do setor industrial moveleiro.

Contudo, o padrão concorrencial das empresas industriais do pólo moveleiro de São Bento do Sul ainda apresenta relativa defasagem em comparação ao padrão internacional, como mostra o quadro 2 (DENK, 2002, p. 237).

Quadro 2 – Perfil comparativo entre o padrão de concorrência da indústria moveleira internacional e o da indústria moveleira do pólo de São Bento do Sul, em Santa Catarina.

Indústria moveleira internacional (na Itália, na Alemanha e em Taiwan)	Indústria moveleira do pólo de São Bento do Sul, em Santa Catarina
1. Especialização das empresas em determinadas etapas do processo produtivo, com intensas relações de subcontratação.	1. Alto grau de verticalização das empresas, com relações de subcontratação em desenvolvimento. Grande experiência e forte atualização tecnológica.
2. Alto grau de coalizão entre as empresas (concorrentes, correlatas e fornecedoras), com intensa e mútua colaboração.	2. Baixo grau associativo das empresas, com perspectiva voltada para os seus aspectos internos e distanciada do mercado.
3. Atuação e integração fortes com a indústria de máquinas e equipamentos, proporcionando desenvolvimento específico do setor.	3. Frágil integração com a indústria fornecedora de máquinas e equipamentos, havendo dependência da importação desses bens de capital.
4. Relações setoriais e colaborativas com poucas empresas fornecedoras.	4. Relações comerciais com muitas empresas fornecedoras e parcerias em desenvolvimento.
5. Alta produtividade e ótima qualidade, com <i>design</i> mobiliário aprimorado.	5. Média produtividade e boa qualidade, com <i>design</i> mobiliário pouco aprimorado.

Fonte: Lanzer et al. (1997 apud DENK, 2002).

Entretanto, recentemente, mudanças significativas têm ocorrido na composição da rede industrial do pólo, como se vê nesta citação:

A aquisição de uma grande empresa local por uma empresa americana cria a primeira multinacional da região. Está projetada também a instalação de uma distribuidora francesa que adquirirá os móveis de pequenas e médias empresas e controlará o processo final de inspeção da qualidade e embalagem para posterior distribuição. (BERNARDES, 2004, p. 46-47).

4 A INDÚSTRIA BRASILEIRA DE MÓVEIS E AS SUAS RELAÇÕES COM O MERCADO EXTERNO

A década de 1990 foi, praticamente, o período de “estréia” da indústria de móveis do Brasil no mercado internacional como uma participante efetiva. Alguns autores, para efeito de análise dos números das exportações, dividem o período em duas etapas. A primeira, antes da implantação do Plano Real em 1994, teria sido o que consideram como a fase de “*debut*” da indústria nacional no mercado externo, consideração que, segundo eles, explicaria o vertiginoso crescimento das vendas externas do setor. A segunda etapa, na vigência do Plano Real, teria sido a fase da sedimentação da indústria nesse mercado (BERNARDES, 2004, p. 55).

Na seção 4.1, está exposta uma análise da evolução das exportações do setor industrial de móveis no período de 1989 a 2008, com referência aos dados disponíveis das vendas externas anuais medidas tanto sob o aspecto das receitas acumuladas quanto sob o do volume dos produtos exportados. Na seção 4.2, apresenta-se uma análise da evolução das exportações anuais, no mesmo período, de apenas dois tipos específicos de artigos fabricados pela indústria moveleira: os móveis de madeira para quartos e os de madeira para cozinhas. A razão dessa abordagem se dá pela observação da disparidade entre os números das vendas desses dois tipos de produtos mobiliários para o exterior, tanto em valor monetário quanto em volume de peso.

4.1 Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis no período de 1989 a 2008: uma análise geral do setor

Os dados numéricos estatísticos das exportações anuais de móveis mostram um crescimento expressivo nos últimos vinte anos anteriores. Em 1989, o volume exportado de mercadorias do setor não ultrapassou as 125 mil t, mas, passados dez anos depois, em 1999, ele já beirou às 224 mil. Em 2008, o volume exportado foi de quase 405 mil t. As maiores taxas de crescimento foram observadas nos anos de 1992 e de 1993, quando atingiram, respectivamente, as ordens de 125% e de 115%, cada uma em relação ao respectivo ano anterior. A tabela 8, a seguir, mostra a evolução das exportações anuais brasileiras de produtos mobiliários nos últimos vinte anos anteriores, de 1989 a 2008.

Tabela 8 – Evolução das exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 2008.

Exportações anuais brasileiras de móveis			
Ano	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
1989	47.591.408	24.000.569	1,98292
1990	41.844.822	24.240.877	1,72620
1991	61.564.159	29.633.263	2,07753
1992	130.988.300	66.883.307	1,95846
1993	249.480.277	143.997.304	1,73253
1994	271.193.108	137.150.993	1,97733
1995	316.737.403	139.775.964	2,26603
1996	330.843.193	145.656.564	2,27139
1997	366.328.765	161.437.472	2,26916
1998	338.055.318	159.427.100	2,12043
1999	385.225.859	223.462.121	1,72389
2000	489.278.293	297.122.125	1,64672
2001	484.964.772	305.574.388	1,58705
2002	536.610.769	323.364.215	1,65946
2003	668.425.669	425.208.366	1,57199
2004	948.184.329	552.956.831	1,71475
2005	997.471.377	508.764.565	1,96057
2006	955.990.935	461.163.440	2,07299
2007	989.213.973	457.524.437	2,16210
2008	972.494.850	403.820.273	2,40823

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

No gráfico 2, está representada a evolução das exportações mobiliárias anuais durante o período, sob o aspecto das receitas acumuladas em dólares.

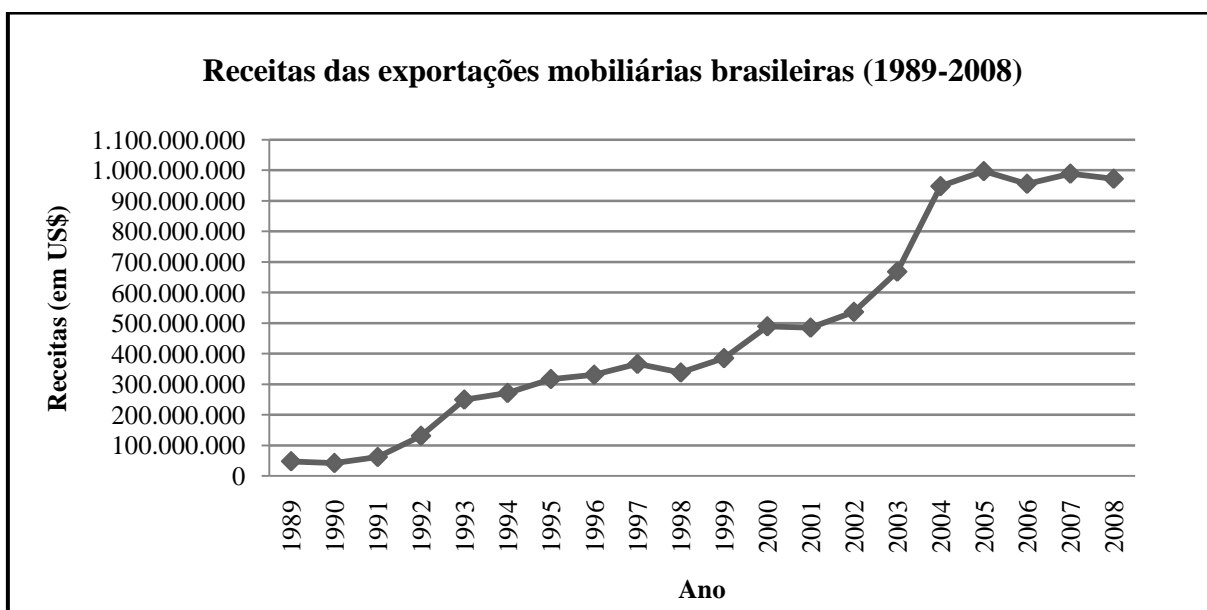


Gráfico 2 – Evolução das receitas das exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 2008.

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Elaboração própria.

Nesse gráfico, as exceções da tendência crescente das receitas das exportações foram

verificadas em 1990, 1998, 2001, 2006 e 2008, quando houve uma queda do valor do montante exportado em relação a cada respectivo ano anterior. Porém, foram somente 1998, 2006 e 2008 os anos em que as vendas externas tiveram, realmente, um índice negativo de crescimento, tanto em valor monetário quanto em volume de peso. Nos outros anos, 1990 e 2001, o que houve foi o fato de o índice percentual da queda do preço médio anual do quilograma do móvel brasileiro destinado ao mercado externo ter sido maior do que o do crescimento do volume anual exportado, tendo diminuído, assim, o valor anual em dólares recebido das exportações. Quanto a 1998, vale lembrar que foi o ano em que a política mantenedora da valorização cambial do real ante o dólar, estabelecida desde 1994 como um instrumento do Plano Real, estava sendo abandonada. Observa-se, também, que foi nesse período de valorização cambial que se verificou menor crescimento das receitas das vendas externas do setor, pois, de 1994 a 1998, esse crescimento foi da ordem de 35% em relação a 1993, bem menor do que o observado no período de 1990 a 1993, que foi da ordem de 424% em relação a 1989. Em 2006, houve mais uma valorização cambial decorrente da política monetária de aumento da taxa nominal de juros (como medida implementada pelo governo federal), que visava à manutenção da estabilidade econômica com redução dos índices de inflação, e, em 2008, outra nova valorização da moeda brasileira como um dos reflexos da crise financeira do mercado imobiliário dos Estados Unidos. Os índices de redução do valor anual das exportações foram bem menores em todos os cinco anos referidos, não chegando a 13%. No período de 1999 a 2000, houve um crescimento das receitas de aproximadamente 45% em relação a 1998, e, no de 2002 a 2005, outro da ordem de 105% em relação a 2001. Depois de 2005, elas ficaram estagnadas, com insignificantes variações até 2008.

No próximo gráfico, que mostra a evolução da taxa real de câmbio do real para o dólar durante o período, percebe-se um movimento similar ao da evolução dos ganhos das exportações. Isso significa que as exportações de móveis são sensíveis às variações cambiais, sendo que uma variação do valor da moeda nacional ante o dólar pode repercutir sobre a demanda dos produtos mobiliários brasileiros no exterior.

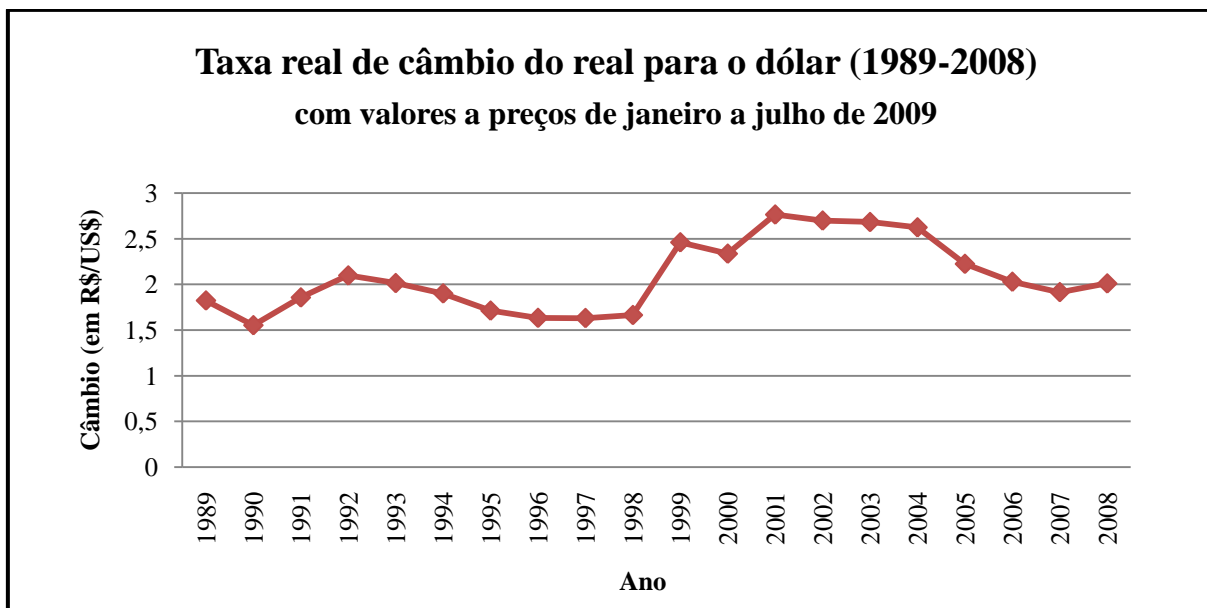


Gráfico 3 – Evolução da taxa real média anual de câmbio do real para o dólar no período de 1989 a 2008.

Fonte: IPEA. Elaboração própria.

Como a indústria moveleira nacional atua no mercado internacional com produtos classificados como *commodities*, pois ainda não tem tradição na inovação do *design* (o mais importante fator de diferenciação de competitividade dos móveis), sua competitividade se baseia nos preços aplicados aos mesmos. Portanto, houve o empenho das empresas do setor na busca de reduzir seus custos de produção, podendo os resultados ser observados no gráfico 4, a seguir, que mostra a evolução do preço médio anual do quilograma do móvel brasileiro exportado no período.

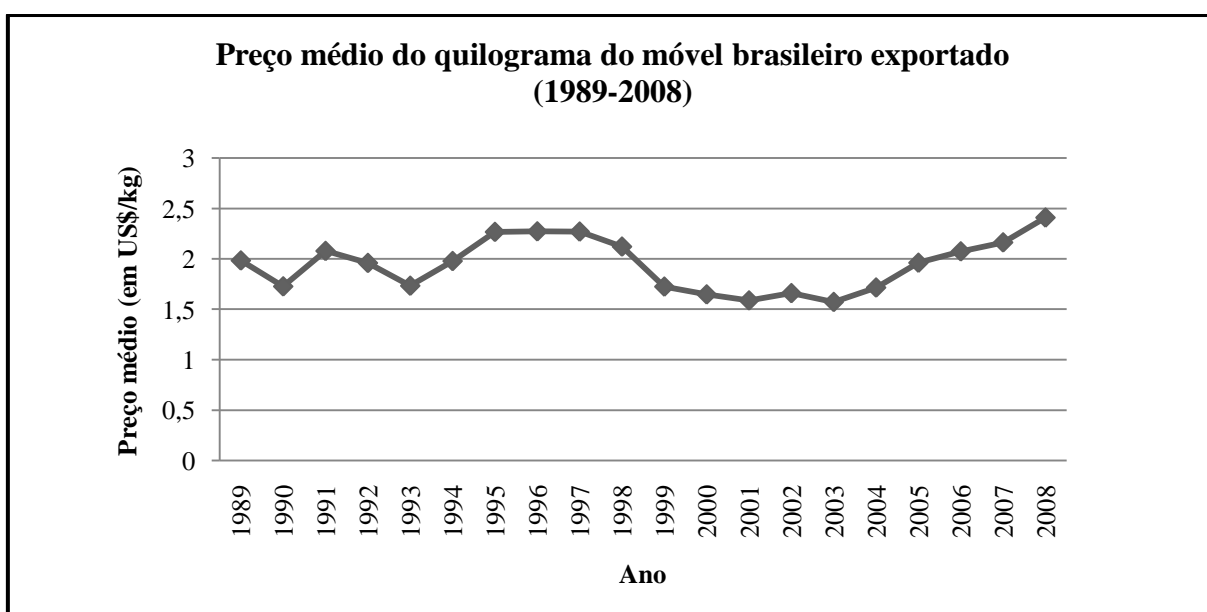


Gráfico 4 – Evolução do preço médio anual do quilograma do móvel brasileiro exportado no período de 1989 a 2008.

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Elaboração própria.

Percebe-se que esse preço médio apresentou valores anuais maiores durante o período de 1994 a 1998, tempo que, conforme já visto anteriormente, corresponde ao período de menor crescimento das exportações dos produtos do setor, tanto em valor monetário quanto em volume. Porém, nos últimos cinco anos, de 2004 a 2008, o preço médio voltou a subir progressivamente, fazendo estabilizar os ganhos das exportações desde 2005. Ambos os períodos em que os móveis ficaram mais caros no exterior correspondem às vezes em que o aumento ocorreu em função da valorização cambial da moeda nacional ante o dólar.

O Brasil teve um período de plena ascensão das receitas das vendas mobiliárias externas no primeiro quinquênio da atual década até elas ficarem estagnadas nos últimos quatro anos, de 2005 a 2008, apresentando uma diminuta queda de 2,5% em relação a 2004, mas manteve a décima posição dentre os principais países exportadores do setor em 2006, ainda que com uma pífia participação de 1,04% da renda mundial das exportações de móveis, segundo informações da Abimóvel. O segmento mais promissor da indústria moveleira brasileira é o da produção de móveis de madeira maciça e, conforme afirma Denk (2002 apud BERNARDES, 2004, p. 59), “[...] o Brasil tem forte potencial exportador no segmento de móveis de madeira maciça, no qual obtém maior competitividade.”. Essa vantagem ainda é possível por causa da facilidade na obtenção da matéria-prima. Porém, esse recurso já mostra claros sinais de tendência à exaustão devido ao déficit anual da disponibilidade de madeira, conforme considerado no capítulo anterior. As exportações anuais do setor, durante o período de 1989 a 2008, estão detalhadas nas tabelas dos anexos C e D.

4.2 Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis no período de 1989 a 2008: uma análise especial a dois segmentos do setor

A grande especialidade da indústria moveleira nacional está na produção de móveis de madeira para quartos destinados à exportação. Apenas esse tipo mobiliário corresponde a quase 30% dos ganhos das vendas externas anuais do setor. Outro produto presente no comércio exterior da indústria é o móvel de madeira para cozinhas, mas este não tem uma representatividade muito significativa na totalidade das exportações mobiliárias. Isso decorre do fato de os móveis de cozinhas serem, normalmente, compostos por módulos sob medida, o que exige um atendimento personalizado e local aos clientes finais, dificultando, assim, o crescimento de suas vendas ao exterior.

A diferenciação crescente entre as quantidades exportadas de ambos os tipos de

produtos observada nos últimos vinte anos pode estar relacionada, também, a uma maior preferência da demanda externa por móveis torneados, cuja produção exige um emprego intensivo de mão-de-obra e cuja especialidade maior é detida pelas empresas produtoras de móveis de madeira maciça para dormitórios. O trabalho é um fator de produção relativamente abundante e, portanto, de custo menor do que o do capital, fator mais restrito e mais oneroso em razão dos custos elevados da importação de máquinas e equipamentos especializados. Na avaliação das possíveis causas que justificam o preço médio mais baixo do quilograma do móvel de madeira para quartos exportado, cabe destacar que as firmas do pólo moveleiro de São Bento do Sul, o principal pólo exportador do país, muito caracterizado pela tradição do emprego intensivo da mão-de-obra em muitos segmentos do setor com alta especialidade na produção fabril, adquiriram economias de escala maiores no segmento da fabricação de móveis de pinho para dormitórios, que foram proporcionadas pelo aprimoramento da capacidade produtiva possibilitado pela importação de modernos bens de capital. Essa importação foi possível principalmente nas épocas de valorização cambial da moeda e a quantidade de máquinas empregadas é menor em comparação à de trabalhadores, o que significa que, nas fábricas onde o emprego de trabalho é maior, a base tecnológica serve, apenas, para auxiliá-los em determinadas funções específicas, acelerando o processo produtivo. Já os móveis de madeira para cozinhas são retilíneos e, portanto, fabricados com emprego intensivo de capital, e as grandes empresas especializadas no segmento estão localizadas no pólo de Bento Gonçalves, mas a matéria-prima principal é a chapa de madeira compensada de média densidade, um tipo de madeira mais caro do que o pinho, largamente utilizado pelas firmas fabricantes dos móveis de madeira para quartos. Tal diferença entre os custos das matérias-primas é outro fator que também explica o alto preço médio do quilograma do móvel de madeira para cozinhas no exterior. Assim, na medida em que os móveis brasileiros concorrem no mercado internacional em função de seus preços baixos, fica mais claro perceber os motivos do distanciamento entre os volumes de ambos os tipos mobiliários destinados ao mercado externo. Essas considerações conclusivas estão baseadas na observação dos dados estatísticos que mostram baixas taxas das exportações dos móveis de madeira para cozinhas em relação às vendas externas totais dos produtos mobiliários brasileiros, tanto em valor monetário quanto em volume de peso, sendo que, durante todo o período analisado, as receitas anuais do segmento não chegaram a 10% das de todo o setor no comércio exterior. A tabela 9, a seguir, apresenta a evolução das exportações anuais dos dois tipos de produtos no período de 1989 a 2008, comprovando tais afirmações.

Tabela 9 – Evolução das exportações anuais brasileiras de móveis de madeira para quartos e das de móveis de madeira para cozinhas no período de 1989 a 2008.

Ano	Exportações anuais de móveis de madeira para quartos			Exportações anuais de móveis de madeira para cozinhas		
	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
1989	4.604.780	3.434.597	1,34070	904.922	583.944	1,54967
1990	5.369.204	3.873.789	1,38603	779.943	437.809	1,78146
1991	9.469.193	5.755.616	1,64520	1.353.885	784.388	1,72603
1992	31.366.125	19.004.020	1,65049	5.113.357	2.745.569	1,86240
1993	71.631.304	60.356.607	1,18680	21.488.334	10.175.972	2,11167
1994	80.328.775	49.100.993	1,63599	24.534.143	12.085.910	2,02997
1995	107.708.749	52.930.028	2,03492	31.345.778	12.879.632	2,43374
1996	108.263.484	56.188.967	1,92677	28.655.588	12.102.627	2,36771
1997	112.549.774	60.697.112	1,85428	23.090.250	10.809.122	2,13618
1998	98.569.311	59.184.335	1,66546	21.410.482	10.375.298	2,06360
1999	124.187.010	85.159.389	1,45828	19.796.087	11.864.634	1,66849
2000	149.780.004	111.299.461	1,34573	26.621.789	20.075.638	1,32607
2001	152.617.280	117.568.435	1,29811	23.674.452	18.990.150	1,24667
2002	167.499.734	114.552.196	1,46221	26.105.861	18.673.854	1,39798
2003	214.087.546	161.521.123	1,32544	30.479.441	21.514.114	1,41671
2004	307.182.977	222.816.747	1,37863	37.918.464	25.551.359	1,48400
2005	310.972.648	197.131.490	1,57748	39.797.912	23.681.031	1,68058
2006	288.230.166	181.740.335	1,58594	48.734.809	27.011.722	1,80420
2007	288.122.607	179.306.963	1,60686	55.709.286	29.117.753	1,91324
2008	289.531.719	161.856.916	1,78881	53.870.981	26.236.511	2,05328

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

A redução do preço médio do quilograma do móvel de madeira para cozinhas para abaixo do preço médio do quilograma do móvel de madeira para quartos no mercado externo, no período de 2000 a 2002, pode ter sido conseqüente das ações governamentais de incentivo aos investimentos empresariais na indústria iniciadas em 1998, quando o Promóvel foi criado pelo governo federal, e mais intensamente aproveitadas pelas firmas do pólo moveleiro de Bento Gonçalves, que puderam importar uma maior quantidade de máquinas e equipamentos de última geração para a modernização de seus parques fabris.

O gráfico 5, a seguir, mostra a evolução das exportações anuais dos dois tipos de produtos do setor durante o período de 1989 a 2008, sob o aspecto das receitas acumuladas em dólares.

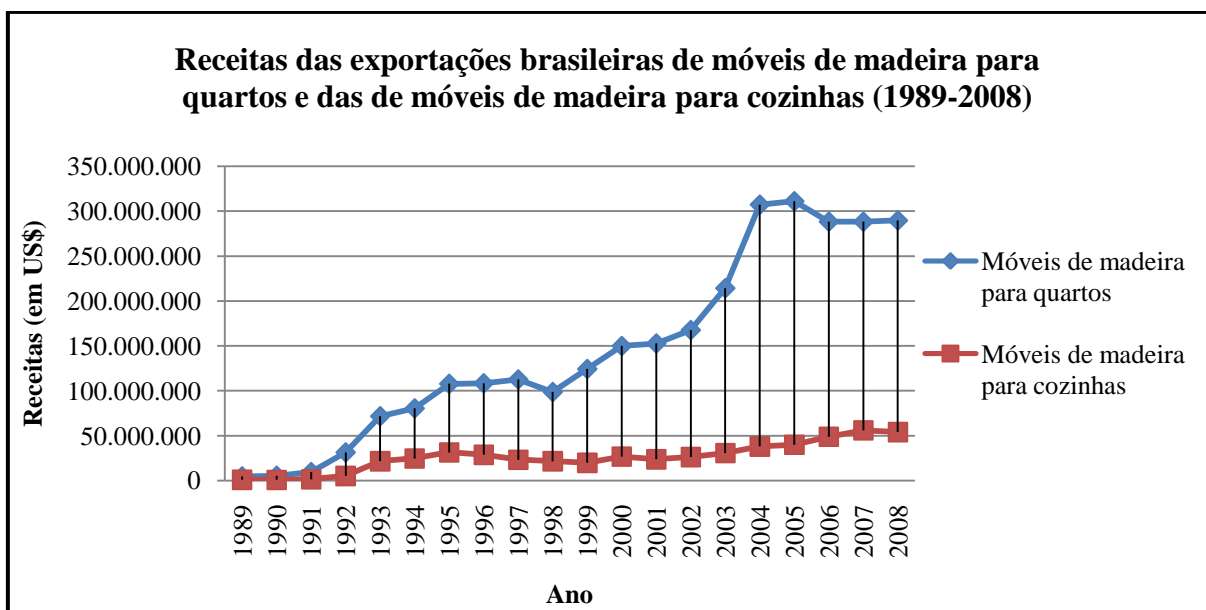


Gráfico 5 – Evolução das receitas das exportações anuais brasileiras de móveis de madeira para quartos e das de móveis de madeira para cozinhas no período de 1989 a 2008.

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Elaboração própria.

O gráfico 5 permite observar que, em determinados segmentos de tempo, os ganhos das exportações dos dois tipos mobiliários, ainda que não na mesma proporção, seguiram trajetórias de crescimento similares entre si. Percebe-se um afastamento muito acentuado entre os valores anuais das vendas externas de ambos no período de 1992 a 1997 e, mais ainda, no de 1999 a 2005. Em 2006, essa diferença apresentou uma pequena diminuição, assim como em 1998, e, desde então, estabilizou-se.

O ano de 1993 foi marcado pela forte expansão das exportações dos dois tipos de produtos, tanto em valor monetário quanto em volume, e vale destacar as sucessivas desvalorizações cambiais da moeda nacional ante o dólar enquanto que a inflação finalizava o período acumulada em 2.490% em relação ao ano anterior, segundo informação do IPEA. O preço médio anual do quilograma do móvel de madeira para quartos atingia o seu menor valor no mercado externo, abaixo do preço médio de 1989 em aproximadamente 11,5%, ao contrário do observado no valor do quilograma do móvel de madeira para cozinhas, que estava elevado a uma taxa da ordem de 36%.

Os anos seguintes são caracterizados pela política de valorização cambial da moeda nacional, um dos suportes do propósito de estabilização econômica do Plano Real, lançado em 1994. Desde 1995, o resultado foi um pequeno crescimento das receitas das exportações dos móveis de madeira para quartos até 1998, com um índice da ordem de 22% em relação a 1994, e uma pequena queda dos ganhos das exportações dos móveis de madeira para cozinhas até 1999, a uma taxa de quase 20% em relação ao mesmo ano referido. A quase estagnação

das vendas externas pode ser explicada, em parte, pelo redirecionamento da produção para o mercado interno incentivado pelo aumento do poder de compra do consumidor brasileiro, atribuído pela estabilização da economia ocorrida no período.

Em março de 1995, houve uma ínfima desvalorização cambial de 5,6% e, naquele ano, as receitas das exportações dos móveis de madeira para quartos apresentaram um crescimento da ordem de 34% em relação ao ano anterior, mas abaixo do resultado anual de 1993 em cerca de 50%. Logo em 1998, a valorização do real começou a ser reduzida e as exportações iniciaram o seu processo de reação. No período de 1999 a 2000, os móveis de madeira para quartos apresentaram um grande aumento do valor de suas vendas para o mercado externo, com uma taxa média anual de aproximadamente 26% em relação a 1998, acompanhada de uma continuada redução do preço médio que vinha desde 1995. Em 2001, houve uma estagnação com insignificante crescimento de quase 2% em relação a 2000, mas, no período de 2002 a 2004, as exportações, em suas receitas, foram dobradas em relação a 2001. A estagnação voltou em 2005, com aumento de 1,23% do valor das vendas externas em relação ao ano anterior como consequência da valorização cambial, e, em 2006, os ganhos das exportações sofreram uma redução de 7,3% em relação a 2005, ficando estabilizados até 2008. Quanto aos móveis de madeira para cozinhas, estes tiveram fases de maior crescimento do valor de suas exportações em 1995, com quase 28% em relação a 1994, em 2000, a uma taxa da ordem de 34% em relação a 1999, e no período de 2003 a 2007, com aproximadamente 113% em relação a 2002. Em 2008, as receitas das exportações mantiveram-se estagnadas.

No quadro 3, a seguir, estão relacionadas as principais empresas exportadoras de móveis domésticos para quartos e cozinhas em 2006, cada uma com sua localização e sua respectiva especialidade de produção.

Quadro 3 – Principais empresas exportadoras de móveis domésticos em 2006.

Empresa	Localização	Especialidade de produção
Indústrias Artefama S.A.	Santa Catarina	Móveis para domicílios
Indústria de Móveis Toigo Ltda.	Rio Grande do Sul	Móveis para dormitórios
Móveis Gaudêncio Ltda.	Rio Grande do Sul	Móveis para dormitórios
SCA Indústria de Móveis Ltda.	Rio Grande do Sul	Móveis para cozinhas
Intercontinental Indústria de Móveis Ltda.	Santa Catarina	Móveis para dormitórios e outros para domicílios
Fábrica de Móveis Florense Ltda.	Rio Grande do Sul	Móveis para cozinhas
Móveis Weihermann S.A.	Santa Catarina	Móveis para dormitórios
Móveis Pérola Ltda.	Santa Catarina	Móveis para dormitórios
Fábrica de Móveis Neumann Ltda.	Santa Catarina	Móveis para cozinhas

Fonte: Abimóvel.

4.3 Barreiras técnicas, tarifárias e não-tarifárias

Segundo análise da Abimóvel, não foi constatada a existência de barreiras técnicas, que são normas referentes às qualidades técnica e sanitária das mercadorias, impostas às exportações brasileiras de móveis (ESTUDO..., 2002, p. 87). De acordo com o relatório “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis”, o Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro), com base no chamado “ponto focal brasileiro de barreiras técnicas às exportações”, disponibiliza vários serviços às empresas exportadoras, dentre os quais a consulta aos regulamentos técnicos existentes no país de destino. Em caso de eventual existência de barreira técnica, o Inmetro tem a função de analisar a denúncia para tomar as providências cabíveis junto à Organização Mundial do Comércio (OMC).

As pressões exercidas por grupos ambientalistas e pelos compradores finais dos produtos mobiliários importados pelos países desenvolvidos – especialmente pelos países da União Européia e pelos Estados Unidos –, passando mais a requerer móveis de madeira fabricados com certificação do manejo florestal sustentável e da origem regular da matéria-prima, podem representar uma barreira não-tarifária muito importante para os produtos brasileiros exportados do setor (ESTUDO..., 2002, p. 107).

Quanto às barreiras tarifárias, o Brasil, pela sua condição econômica de país em desenvolvimento, goza de algumas tarifas preferenciais unilateralmente concedidas pelos governos dos países desenvolvidos para certos produtos. Contudo, não há uma regra clara relacionada à inclusão do país no Sistema Geral de Preferência (SGP), um programa da Organização das Nações Unidas (ONU) cuja finalidade é o incentivo à exportação de determinados tipos de mercadorias pelas nações subdesenvolvidas e por aquelas em processo de desenvolvimento, através de políticas de concessão unilateral de privilégios alfandegários (seja com subsídios ou isenções de tarifas de importação) por parte dos governos dos países desenvolvidos e sem nenhuma exigência de reciprocidade às nações beneficiadas. Nos Estados Unidos, por exemplo, não existem tarifas para os móveis de madeira brasileiros. No Canadá e nos países da União Européia, as barreiras tarifárias, tanto para a madeira quanto para os móveis, são menores do que as praticadas no Brasil para os mesmos produtos vindos daqueles países. O México, ao contrário, adota tarifas mais altas do que as brasileiras (ESTUDO..., 2002, p. 107-108). Por se tratar dos artigos mais representativos nas vendas externas brasileiras do setor, a tabela 10, a seguir, relaciona as tarifas alfandegárias aplicadas

pelos principais países importadores, em 2002, apenas para os produtos mobiliários de madeira exportados pelo Brasil.

Tabela 10 – Tarifas aplicadas aos móveis brasileiros de madeira pelos principais países importadores em 2002.

Produtos mobiliários de madeira		Tarifas aplicadas sobre o preço do produto (em porcentagem)		
Código	Especificação do tipo	Canadá	México	Países da União Européia
9403.30	Móveis de madeira para escritórios	0%	25%	0%
9403.40	Móveis de madeira para cozinhas	9,5%	25%	2,7%
9403.50	Móveis de madeira para quartos	9,5%	25%	0%
9403.60	Outros móveis de madeira	9,5%	25%	0%

Fonte: “Estudo da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio – Cadeia: madeira e móveis” (2002).

Conclui-se, então, que, com exceção do México, as negociações com os países da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e da União Européia, com conseqüentes reduções das tarifas brasileiras, pouco podem beneficiar as exportações nacionais de madeira e de móveis. Com o México, entretanto, existiram ganhos por parte do Brasil numa negociação bilateral, visto que os produtos mobiliários brasileiros têm maior competitividade naquele mercado do que os fabricados no próprio território. Além disso, as exportações para aquele país poderiam contribuir para uma maior abertura do mercado estadunidense para artigos brasileiros de outros segmentos do setor, como o da produção de partes dos móveis que seriam montados em solo mexicano e reexportados para os Estados Unidos (ESTUDO..., 2002, p. 110).

4.4 Destino das exportações mobiliárias e perspectivas do mercado exportador brasileiro

Os países de destino das exportações do setor em 2007, bem como suas respectivas participações na importação dos móveis brasileiros, foram apresentados no terceiro capítulo deste trabalho, na tabela 6, e, dentre os principais, estão os Estados Unidos, com uma participação de 24,5% do valor das vendas mobiliárias externas do Brasil, a França, com 8,3%, a Argentina, com 8,3%, o Reino Unido, com 7,8%, e a Espanha, com 5,7%. As receitas das exportações mobiliárias para os Estados Unidos foram da carreira dos US\$ 247 milhões, enquanto que, para a França e a Argentina, elas somaram mais de US\$ 160 milhões em ambos os países. Contudo, não foi verificada uma clara diferenciação de preços em mercados

diversos. Os preços “*free on board*” (“prontos para embarque”), a princípio, conforme constatado no relatório “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 18), são indistintos para todos os países. O gráfico 6 mostra, de forma mais explícita, a contribuição dos países importadores de móveis brasileiros nas receitas das exportações mobiliárias nacionais em 2007, outrora mostrada na tabela 6.

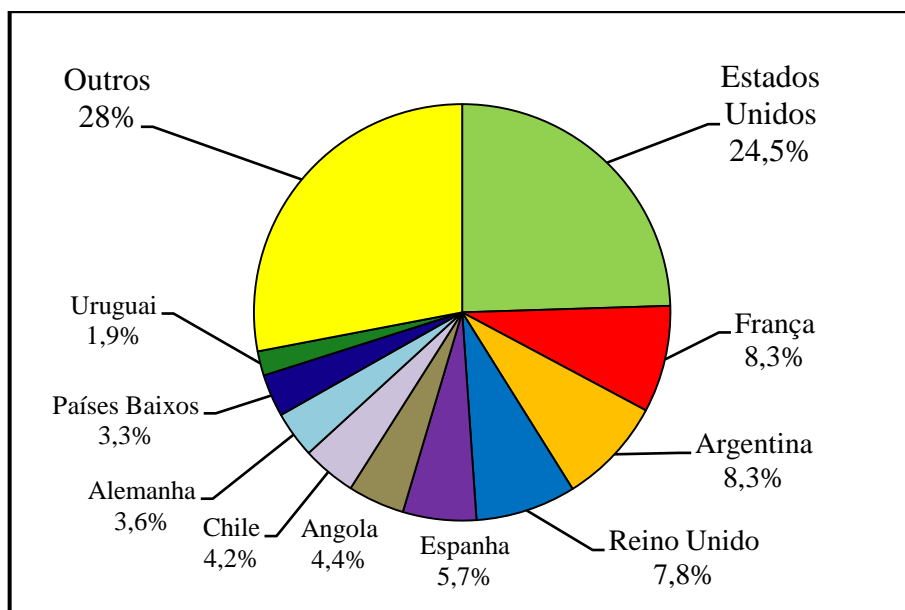


Gráfico 6 – Participação dos países importadores de móveis brasileiros nas receitas das exportações mobiliárias do Brasil em 2007.

Fonte: “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008). Elaboração própria.

A perspectiva de o Brasil atender, no setor industrial moveleiro, a mercados consumidores estrangeiros ainda não explorados parece incerta, porque a sua participação no mercado internacional ainda é muito pequena (com 1,04% da renda mundial das exportações mobiliárias em 2006), mesmo estando dentre os quinze principais países produtores e exportadores de móveis do mundo. Vale salientar que, em 2006, as exportações do setor ficaram restritas a apenas 11,5% do valor da produção mobiliária nacional e as importações, a pouco mais de 2% (RELATÓRIO..., 2008, p. 15). A indústria de móveis no país ainda está em fase de desenvolvimento, mas, nos últimos quatro anos, as vendas externas ficaram estagnadas, tanto em valor monetário quanto em volume de peso. O Japão, o segundo principal país importador de móveis do mundo, seria um exemplo de mercado consumidor potencial que ainda não foi conquistado em razão da sua longa distância geográfica do Brasil, o que envolveria custos muito altos relativos ao transporte das mercadorias, e da presença de fortes concorrentes do setor naquela região, como a China, a Malásia e Taiwan. A América Latina, na maioria dos seus países, constitui outro potencial mercado consumidor, mas cuja

possibilidade de exploração pela indústria brasileira é maior, devido à proximidade geográfica, à tecnologia de produção inferior à do Brasil e à ausência de restrições ambientais (ESTUDO..., 2002, p. 82). Segundo dados constantes do relatório “Relatório de acompanhamento setorial: indústria moveleira” (2008, p. 18), houve uma redução da participação da Argentina nas receitas das exportações mobiliárias brasileiras de 15,9%, em 2000, para 8,3%, em 2007, mas o valor absoluto anual teve um pequeno aumento da carreira dos US\$ 79.022 mil para a dos US\$ 83.307 mil. A participação do Uruguai diminuiu tanto em valor relativo quanto em valor absoluto. De 5,6% caiu para 1,9%, e as receitas das vendas para o país diminuíram, substancialmente, da carreira dos US\$ 27.795 mil para a dos US\$ 19.655 mil, também no mesmo período. Cabe lembrar que os móveis brasileiros ficaram mais caros nesses países em decorrência da valorização cambial do real ante o dólar. Porém, segundo dados do mesmo relatório, o Chile, cuja participação não passava de 1% do valor das exportações do setor em 2000, passou a ser a fonte de 4,2% das receitas das vendas mobiliárias externas em 2007. Contudo, há a necessidade de atender a outros mercados consumidores alternativos que estão se despontando no comércio mundial do setor e que ainda são pouco explorados pela indústria moveleira do Brasil, como os países árabes do Oriente Médio, cujas participações nas receitas das exportações somaram mais de 3% em 2006, e os países do leste europeu, cuja soma das participações não excedeu a 2%, segundo dados da Abimóvel. Porém, não se verifica tendência de crescimento das vendas para esses países, visto que as perspectivas de aumento da competitividade da indústria nacional de móveis no mercado externo ainda estão limitadas por fatores como a defasagem da tecnologia de produção e a baixa criatividade no *design*, que ainda é imposto por muitas firmas importadoras estrangeiras, ficando a vantagem competitiva basicamente restrita aos preços dos produtos no exterior, muito sensíveis às variações cambiais. As empresas exportadoras têm priorizado mais o crescimento das escalas de produção do que a agregação de valor ao produto em si, tentando reduzir os custos das suas produções, como estratégia de manter os seus principais mercados consumidores já consolidados, como os Estados Unidos e os países mais ricos da União Européia. Entretanto, segundo Bernardes (2004, p. 68-69), a indústria brasileira de móveis tem capacidade potencial para ampliar suas exportações na medida em que a maioria dos países do mercado europeu é deficitária na produção mobiliária. Essa capacidade decorre da sua grande competitividade no mercado interno, visto que a demanda interna é basicamente suprida pela produção nacional do setor.

4.5 Análise teórica dos fatores determinantes da competitividade da indústria brasileira de móveis no mercado externo

No segundo capítulo, foi feita uma abordagem das principais teorias econômicas sobre o comércio internacional e do desenvolvimento histórico das mesmas, tendo sido ressaltados os conceitos fundamentais criados pelos teóricos mais importantes. Conforme verificado nesse capítulo, os conceitos são cumulativos nas sucessivas teorias desenvolvidas pelos diferentes autores, que foram agregando outras perspectivas aos antigos conceitos para derivar outros novos: a “vantagem absoluta”, da teoria de Adam Smith, serviu de base para a criação do conceito da “vantagem comparativa”, do modelo desenvolvido por David Ricardo e posteriormente aprimorado por Heckscher e Ohlin, que inspirou a chamada “vantagem competitiva nacional”, conceito utilizado por Porter no estudo da economia internacional atual. Dentre os modelos de comércio internacional até então apresentados, o mais aprimorado é o da teoria de Porter, e é nele que estão expressos os quatro fatores determinantes da competitividade das firmas industriais, os quais, combinados com ações governamentais eficientes e favoráveis ao estímulo de investimentos empresariais na atividade produtiva, seriam capazes de gerar a tão almejada vantagem competitiva para as nações que mantivessem relações comerciais entre si.

Os fatores de competitividade da indústria moveleira tratados no terceiro capítulo são inerentes ao processo produtivo mobiliário e correspondem aos fatores de produção, considerados por Porter como “condições de fatores”, o primeiro dos quatro fatores do seu modelo. A tecnologia de produção e o *design*, assim como a especialização do trabalho, são componentes do capital como fator de produção. Além do capital, há a mão-de-obra e a matéria-prima. Convém fazer uma breve revisão sobre esses três fatores de produção e seus problemas no quadro 4, a seguir.

Quadro 4 – Principais considerações sobre os fatores de produção empregados na indústria brasileira de móveis.

Fator de produção	Considerações principais
Capital	Tecnologia de produção: <ul style="list-style-type: none"> • defasagem da capacitação tecnológica, em comparação aos padrões internacionais de tecnologia de produção • ausência de uma indústria nacional de base desenvolvida para o fornecimento dos bens de capital ao setor • maior dependência da importação de máquinas e equipamentos modernos de países como Itália e Alemanha • impossibilidade de acesso das pequenas e das médias firmas ao processo de modernização de seus parques fabris, dada pelos altos custos da importação dos bens de capital, embora que o setor tenha sido marcado por maiores investimentos nisso na década de 1990, principalmente • exceção no pólo moveleiro de Bento Gonçalves, no Rio Grande do Sul, onde todas as empresas possuem capacitação tecnológica superior para a produção de móveis retilíneos seriados, cuja fabricação envolve um emprego intensivo de capital, e no pólo moveleiro de São Bento do Sul, em Santa Catarina, onde as pequenas e as médias empresas dispõem de um padrão tecnológico relativamente bom
	Design: <ul style="list-style-type: none"> • fator que mais agrega valor ao produto • ausência de <i>design</i> mobiliário próprio e desenvolvido para a competitividade do produto nacional do setor no mercado externo • predomínio de projetos adaptados de modelos estrangeiros • imposição do <i>design</i> mobiliário por empresas importadoras estrangeiras às empresas exportadoras brasileiras, através dos catálogos das agências de exportação
	Especialização do trabalho: <ul style="list-style-type: none"> • capital humano da indústria • capacitação da mão-de-obra dada pelos centros técnicos de treinamento do Senai em vários estados do país • destaque especial para o Centro Técnico do Mobiliário (CTM), no pólo moveleiro de São Bento do Sul, responsável pela capacitação de trabalhadores qualificados para a indústria local, muito especializada na produção de móveis torneados, que envolve um emprego intensivo de mão-de-obra
Trabalho	Mão-de-obra: <ul style="list-style-type: none"> • mão-de-obra abundante e relativamente barata nos segmentos onde o seu emprego é intensivo • maior especialização técnica, principalmente nos segmentos com intensivo emprego de capital, havendo agregação de valor ao trabalho, como acontece na indústria do pólo moveleiro de Bento Gonçalves
Matéria-prima	Matéria-prima principal: <ul style="list-style-type: none"> • predomínio da madeira • uso predominante da madeira originária de reflorestamento, principalmente do pinho • certificação da origem regular da madeira como fator de diferenciação de qualidade para os móveis exportados e como forma de adequação da competitividade dos mesmos aos padrões internacionais • inclusão do cultivo e do beneficiamento madeireiros como etapas do processo produtivo mobiliário pelas grandes empresas, aumentando o grau de verticalização da estrutura da cadeia do setor • ameaça constante de desabastecimento e necessidade de inovação na busca e no uso de matérias-primas alternativas, a exemplo do pinho e do eucalipto, que passaram a ser empregados em substituição às madeiras nativas nobres em extinção

Fonte: elaboração própria com base neste trabalho.

Os problemas relacionados aos fatores de produção considerados no quadro anterior, principalmente ao capital, nas questões da capacitação tecnológica e do *design*, constituem fatores limitadores das perspectivas de competitividade do setor moveleiro do país no mercado internacional. Quanto à matéria-prima, ainda existe a ameaça de desabastecimento, o que fez as grandes empresas incluir o cultivo e o beneficiamento da madeira ao processo produtivo mobiliário. Uma estratégia adotada que muito contribuiu para a diferenciação da competitividade pela qualidade do produto foi a certificação da origem regular da madeira.

As “condições de demanda”, o segundo fator do sistema de Porter, também foram decisivas para o crescimento da indústria e da sua participação no mercado externo, pois a demanda interna de móveis sempre foi suprida pela produção nacional, havendo pouca necessidade de importação no setor. Assim, a preferência dos consumidores do país determinou a necessidade da adoção de estratégias de inovação para a diferenciação do produto por parte das empresas concorrentes, estimulando estas a ampliar e a aprimorar a

capacidade produtiva. Os consumidores brasileiros são, em sua maioria, de classes sociais média e baixa e preferem móveis retilíneos seriados, mais leves e mais baratos, muito fabricados pela indústria do pólo moveleiro de Bento Gonçalves, cuja maior parte da produção é destinada ao mercado interno. As estratégias de inovação das firmas sul-rio-grandenses do pólo para diferenciar os seus produtos no mercado nacional, acompanhadas do aumento da produtividade, contribuíram muito para gerar competitividade no mercado externo, passando o estado do Rio Grande do Sul a ser o segundo principal exportador de móveis do país. O caso do pólo moveleiro de São Bento do Sul é um exemplo especial a ser considerado neste estudo, visto que somente o excedente da produção da sua indústria é consumido internamente, pois os produtos destinados ao mercado externo correspondem a cerca de quatro quintos do valor de toda a produção mobiliária local do setor, sendo o estado de Santa Catarina o principal exportador de móveis do país. Isso acontece porque a indústria é especializada na fabricação de móveis torneados, que, por serem muito sofisticados e terem um alto padrão de acabamento, não têm maior aceitação no mercado interno e são consumidos, geralmente, por consumidores mais ricos, que representam um segmento muito restrito da demanda interna. Assim, pode-se dizer que a influência da demanda nacional na competitividade da indústria no mercado externo serviu, apenas, como uma força propulsora da expansão e do desenvolvimento do setor na região durante uma época em que os móveis torneados eram bem aceitos pela maioria dos consumidores brasileiros, principalmente na década de 1970, o que viabilizou a perspectiva do posterior lançamento das empresas à concorrência do mercado internacional, que se deu, sobretudo, na década de 1990. As primeiras firmas moveleiras surgiram como pequenos empreendimentos familiares que produziam móveis para o consumidor local na primeira metade do século passado. Depois, na segunda metade do mesmo, elas foram crescendo, se consolidando e servindo de incentivo para a entrada de novas concorrentes, sendo que todas passaram a produzir para a população de todo o estado e, por fim, para o mercado de todo o país. Na década de 1980, conforme visto no capítulo anterior, as empresas industriais tiveram a necessidade de direcionar a capacidade produtiva, que, até então, era predominantemente restrita à fabricação de móveis de estilo colonial, para a produção de móveis modernos, mas jamais abandonaram a tradição do emprego intensivo de trabalho e a cultura da forma torneada dos seus produtos. Porém, não mais tendo estes muita competitividade no mercado interno, devido à maior preferência da demanda por móveis retilíneos, as firmas catarinenses do pólo precisaram se lançar para o mercado externo, cuja demanda, especialmente a dos países mais ricos e desenvolvidos, tem maior preferência por móveis torneados.

As “indústrias correlatas e de apoio”, o terceiro fator, são setores industriais que auxiliam a indústria moveleira com o fornecimento de bens de capital e de matérias-primas. A indústria que fornece máquinas e equipamentos é a de base e a que fornece matérias-primas está dividida em diferentes setores, como o madeireiro, o metalúrgico, o químico e o têxtil. A carência de uma desenvolvida indústria nacional de base e de pesquisas de novas tecnologias de produção, condições necessárias para a garantia da suficiência do setor moveleiro em bens de capital e do seu acesso a uma constante renovação da sua estrutura fabril, constitui um grave obstáculo para a sua competitividade no mercado externo. Conforme abordado no terceiro capítulo, não há, no Brasil, uma forte integração vertical entre o setor de base tecnológica e o de transformação na cadeia produtiva mobiliária, ficando a indústria muito dependente da importação de máquinas e equipamentos especializados. Os custos das compras externas, por serem muito altos, não permitem o acesso das pequenas e de muitas médias firmas à progressiva modernização da capacidade produtiva. Quanto ao fornecimento de matérias-primas empregadas pela maioria das grandes empresas na produção de móveis, as indústrias correlatas estão mais presentes em outros setores do que no madeireiro, pois o cultivo e o beneficiamento da madeira foram incluídos como etapas do processo produtivo, aumentando o grau de verticalização da estrutura da cadeia. Na categoria, também estão incluídas as firmas de apoio à atividade moveleira que não são industriais, mas que prestam serviços auxiliares à indústria, a exemplo das agências de exportação, que fazem a intermediação entre exportadores nacionais e importadores estrangeiros, além de várias outras que prestam outros serviços como manutenção e transporte.

A “estratégia, estrutura e rivalidade das empresas”, o quarto e último fator, podem ser analisadas sob o ponto de vista de um outro modelo relacionado: o modelo de estrutura-conduta-desempenho. Convém utilizar essa forma de análise para uma melhor descrição do perfil do mercado exportador brasileiro e da atuação das firmas concorrentes. Cabe observar que a palavra “estrutura” mencionada por Porter é referente à estrutura da firma competidora individualmente considerada, diferentemente da palavra “estrutura” do modelo de estrutura-conduta-desempenho, que é relativa à estrutura do mercado do setor. Conforme visto no segundo capítulo, a capacidade produtiva, no que se refere à alocação dos recursos escassos disponíveis para produção, e a organização, quanto à gestão interna e ao planejamento da atividade, definem a forma de estruturação da empresa, constituindo condições essenciais para a sua competitividade no mercado. As firmas são organizadas e dirigidas para que possam competir livremente entre si, buscando estratégias próprias e diferenciadas de inovação da produção para a conquista do “poder de mercado” e determinando, conseqüentemente, o

padrão concorrencial do mercado do setor, ao qual elas se adéquam e nele se consolidam. Isso pode explicar a relação entre a estrutura da empresa e a do mercado. A palavra “estratégia”, por sua vez, está associada ao conceito de “conduta”, pois define o modo de competição individual da firma na concorrência comercial, sendo o seu resultado expresso pelo conceito de “desempenho”. A palavra “rivalidade” significa a disputa propriamente dita e está inserida no contexto da estrutura do mercado referida pelo modelo de estrutura-conduta-desempenho.

Para um estudo mais aprofundado da estrutura do mercado exportador da indústria e da repartição das receitas entre as empresas, é necessário considerar a participação do setor no mercado externo não apenas pela competição das firmas que efetivamente exportam, mas, sobretudo, pela ação de todas as que participam da produção dos móveis destinados à exportação, incluindo aquelas que prestam serviços subcontratados relativos às etapas do processo produtivo mobiliário. Assim, a análise da atuação da indústria nacional no exterior torna-se mais clara na medida em que se considera a concorrência e a colaboração entre as firmas do mesmo setor em toda a extensão da cadeia produtiva. Convém lembrar que a estrutura da cadeia produtiva do setor industrial moveleiro é muito verticalizada no Brasil, o que significa que as empresas, principalmente as grandes, concentram consigo quase todas as etapas do processo produtivo, desde o cultivo da madeira até a confecção dos produtos finais. As relações de subcontratação feitas pelas grandes firmas, com terceirização das funções de algumas etapas às pequenas e às médias, já estão em fase de desenvolvimento, mas essas relações ainda correspondem a uma pequena parcela dos custos de toda a atividade de produção. Isso dificulta a entrada de novas empresas no mercado exportador porque estas surgem, geralmente, como firmas menores que pretendem ter alguma perspectiva de crescimento no mercado interno com retornos provenientes de seus investimentos. Porém, como a estrutura da cadeia produtiva dos móveis destinados à exportação é muito complexa, pois congrega vários processos especializados dentro de um mesmo processo produtivo, com maior agregação de valor ao trabalho e à produção, a oportunidade de essas firmas prosperarem no mercado local seria maior se elas prestassem serviços auxiliares às empresas maiores do que se realizassem produção artesanal sob encomenda do consumidor. Portanto, as subcontratações tornariam o mercado exportador mais competitivo nas diversas etapas do processo produtivo pela cooperação entre as empresas do setor na medida em que facilitariam a inserção de muitas pequenas novas firmas especializadas nas mesmas funções de cada uma dessas etapas, reduzindo os custos da produção das grandes empresas e proporcionando ganhos de produtividade à indústria, assim como acontece na Itália, o segundo principal país exportador de móveis do mundo atualmente. Ao contrário do padrão concorrencial mercantil

da indústria italiana, a estrutura do mercado exportador mobiliário brasileiro é caracterizada pela existência de barreiras à entrada de novas firmas e de um número limitado de grandes empresas industriais que detêm a maior participação absoluta nos faturamentos das vendas mobiliárias externas, enquanto que as médias detêm uma participação menor. Essas barreiras são decorrentes de uma estrutura de custos atribuída pela concentração de quase todos os custos de produção na estrutura fabril interna dessas grandes empresas, que operam, basicamente, com economias de escala. No Brasil, havendo exceção no pólo de São Bento do Sul e, principalmente, no de Bento Gonçalves, as pequenas firmas fabris do setor possuem baixíssima capacitação tecnológica, com produção predominantemente artesanal, e destinam os móveis produzidos diretamente ao consumidor local, geralmente sob encomenda, dependendo da madeira exclusivamente fornecida por firmas madeireiras. As médias possuem um emprego intensivo de mão-de-obra, com divisão do trabalho, e algumas em ascensão dispõem de uma capacidade tecnológica relativamente boa para produzir para o mercado de todo o país e, inclusive, para exportação. As grandes são as que detêm tecnologia superior para produção em larga escala, as que controlam quase todas as etapas do processo produtivo e as que mais produzem para o mercado externo, além de atenderem ao mercado interno.

Convencionalmente, as empresas industriais moveleiras são classificadas como pequenas, quando possuem um número de até 49 trabalhadores empregados diretamente no processo produtivo, como médias, quando possuem um número de 50 até 99, e como grandes, quando possuem uma quantidade igual ou superior a 100. Em 2006, no Brasil, as grandes detiveram 77% das receitas anuais das exportações mobiliárias, ficando 23% para as médias. Na Itália, a participação das grandes no valor anual das vendas externas do setor foi de 60%, restando 40% às médias. Porém, os custos das subcontratações de serviços relativos à atividade produtiva, considerando-se apenas os serviços prestados pelas pequenas e pelas médias firmas às grandes no mesmo setor e somente a produção dos móveis destinados ao mercado externo, corresponderam a quase 42% dos ganhos das exportações italianas de produtos mobiliários naquele ano. No Brasil, esses mesmos custos supridos pelas grandes empresas, que são externos à sua estrutura de produção fabril, não passaram de 10% do valor das vendas externas de toda a indústria. Essas informações foram extraídas do conteúdo eletrônico do portal da Abimóvel e significam que a repartição dos ganhos do comércio exterior pelas grandes empresas fabricantes às pequenas e às médias do mesmo setor moveleiro, dada pela intensa colaboração existente entre elas através das relações de subcontratação, é bem maior na Itália. Entretanto, a Abimóvel tem observado um crescimento significativo de 36% da participação direta das empresas médias nas receitas das exportações

brasileiras da indústria durante o período de 2001 a 2006, em relação a 2000, com apoio do governo federal, através do Promóvel, e da Apex. No Brasil, em 2006, as firmas com menos de 100 trabalhadores corresponderam a 98,2% de todas as existentes no setor (RELATÓRIO..., 2008, p. 9).

A conduta das grandes empresas exportadoras, amparada numa estrutura de mercado exportador caracterizada pela existência de barreiras à entrada de novas firmas e de uma participação bem maior de um número limitado de grandes empresas industriais na renda das vendas mobiliárias externas devido à verticalização da estrutura da cadeia produtiva do setor, está associada aos amplos investimentos em tecnologia, principalmente os realizados na década de 1990, com importação de máquinas e equipamentos com controle numérico computadorizado para a automação das suas fábricas. Porém, a defasagem tecnológica ainda persiste porque os altos custos da importação dos bens de capital não permitiram o acesso das pequenas e das médias firmas ao processo de modernização da sua capacidade produtiva. A conduta também está relacionada ao recurso aos serviços prestados pelas agências de exportação, como forma de adequar os produtos aos padrões de concorrência do mercado internacional de acordo com as exigências dos importadores estrangeiros. Além disso, vale destacar a participação recente das empresas em feiras nacionais e internacionais de divulgação e exposição de artigos industrializados, incentivada pelo governo federal através do Promóvel.

O desempenho se reflete no progressivo crescimento das escalas de produção destinadas ao mercado externo, decorrente dos investimentos realizados e das estratégias de minimização dos custos e de diferenciação dos produtos, principalmente pela certificação da origem regular da madeira, e na conseqüente redução dos preços, tendo, como resultados, a maximização dos lucros e a ampla oferta de móveis no exterior.

Contudo, o crescimento das exportações não foi suficiente para garantir, de modo efetivo, a vantagem competitiva nacional do setor moveleiro no mercado internacional. Enfim, conclui-se que as deficiências de competitividade da indústria residem, basicamente, nas “condições de fatores” (problemas como defasagem tecnológica, dependência da importação de bens de capital, falta de *design* competitivo próprio e incerteza quanto à suficiência no fornecimento da matéria-prima principal) e nas “indústrias correlatas e de apoio” (falta de uma desenvolvida indústria nacional de base para a garantia da suficiência tecnológica na produção mobiliária). Portanto, mesmo que a demanda interna tenha contribuído em parte (com as chamadas “condições de demanda”), o relativo sucesso competitivo da indústria no mercado externo durante os últimos vinte anos anteriores ficou

restrito às economias de escala das grandes empresas, à busca da certificação de qualidade e à competitividade dos preços (na forma da “estratégia, estrutura e rivalidade das empresas”, definidas, sob o ponto de vista do modelo de estrutura-conduta-desempenho, por uma estrutura concorrencial de mercado exportador caracterizada pela participação predominante de um número limitado de grandes empresas exportadoras em razão da estrutura verticalizada da cadeia produtiva do setor).

5 CONCLUSÃO

Os objetivos propostos neste trabalho foram, basicamente, estudar algumas características mais importantes da indústria moveleira internacional nos principais países produtores e exportadores do mundo e a organização da indústria moveleira nacional, descrevendo um perfil comparativo entre elas quanto aos padrões de produção e de competitividade, e fazer uma análise dos fatores que determinaram o desempenho competitivo da indústria brasileira de móveis no mercado externo durante os últimos vinte anos anteriores, aplicando a referência teórica aos resultados. De acordo com essa análise, todos os quatro fatores do modelo de Porter incidiram conjuntamente na significativa evolução das exportações realizadas no período considerado e fizeram crescer a participação do setor na concorrência do mercado internacional. Na forma do modelo, esses quatro fatores são: fatores de produção (“condições de fatores”), demanda interna (“condições de demanda”), firmas auxiliares (“indústrias correlatas e de apoio”) e padrão concorrencial das firmas industriais do mesmo setor no mercado exportador (“estratégia, estrutura e rivalidade das empresas”). Analisando esses fatores, verifica-se que as deficiências de competitividade da indústria no mercado externo residem, basicamente, nos fatores de produção, como defasagem tecnológica, dependência da importação de bens de capital, falta de *design* competitivo próprio e incerteza quanto à suficiência no fornecimento da matéria-prima principal, e nas firmas auxiliares, como falta de uma desenvolvida indústria nacional de base para a garantia da suficiência tecnológica na produção mobiliária e da constante renovação da capacidade produtiva. Embora que a demanda interna tenha contribuído parcialmente para a determinação das estratégias de competitividade das empresas exportadoras, o relativo sucesso competitivo da indústria no mercado externo durante os últimos vinte anos anteriores ficou restrito às economias de escala, à busca da certificação de qualidade e à competitividade dos preços e amparado numa estrutura de mercado exportador caracterizada pela participação predominante de um número limitado de grandes empresas exportadoras na renda das vendas mobiliárias externas em razão da estrutura verticalizada da cadeia produtiva do setor.

A verticalização da estrutura fabril se dá pelas incertezas relativas à capacidade de eficiência das firmas subcontratadas do mesmo setor e de outros setores quanto à qualidade do produto ou do serviço oferecido, ao prazo de entrega e, mais ainda, ao abastecimento da madeira, a principal matéria-prima da maioria dos móveis brasileiros, que está sob constante ameaça de insuficiência por parte do setor madeireiro. Por isso, houve a inclusão do cultivo e

do beneficiamento da madeira ao processo produtivo mobiliário pelas grandes empresas. Vale lembrar que a Alemanha também possui uma indústria moveleira com estrutura de produção verticalizada e é o quarto principal país produtor e o terceiro principal exportador de móveis do mundo, baseando sua produção especialmente em economias de escala, principalmente na fabricação de móveis retilíneos para cozinhas e escritórios. A Itália, porém, possui uma indústria bem mais desconcentrada, caracterizada pelo predomínio das pequenas firmas e pelas intensas relações de subcontratação, e está em terceira posição na produção e em segunda nas exportações. Em ambos os países, o setor está amparado por uma indústria de base fortemente desenvolvida com excelente capacidade de inovação tecnológica. Na Itália, até as pequenas firmas fabris têm acesso a máquinas de última geração. No Brasil, as relações de subcontratação já estão em fase de desenvolvimento, mas elas ainda correspondem a uma pequena parcela dos custos de produção das maiores empresas moveleiras.

A indústria moveleira brasileira é formada, em sua maior parte, por muitas firmas pequenas e médias que atuam no mercado interno, enquanto que as grandes e as médias em ascensão atuam no mercado internacional. Porém, conforme verificado no capítulo anterior, as grandes detêm a maior participação absoluta nas exportações, ficando com uma parte bem maior das receitas das vendas para o exterior, enquanto que as médias ficam com uma muito menor. O setor, no Brasil, encontra-se distribuído por todo o território nacional, concentrando suas unidades fabris em vários pólos industriais moveleiros que têm características próprias e distintas entre si. Dentre eles, merece destaque especial o pólo moveleiro de São Bento do Sul, localizado no estado de Santa Catarina, onde estão estabelecidas as principais empresas exportadoras, pois sua importância está justamente na sua maior participação nas vendas mobiliárias externas brasileiras, colocando o estado na condição de principal exportador de móveis do país. A participação do estado na renda das vendas externas do setor constitui maioria relativa, pois correspondeu a aproximadamente 38% das receitas das exportações do país em 2006, segundo informação da Abimóvel, mas, em 2000, essa participação foi de aproximadamente 50%.

O efetivo lançamento das empresas brasileiras do setor ao mercado internacional é relativamente recente. No início da década de 1990, as receitas anuais das exportações ainda não chegavam a US\$ 50 milhões, mas, em 2008, esse valor alcançou a carreira dos US\$ 972 milhões. Esses significativos resultados são decorrentes das economias de escala geradas pela modernização dos mecanismos produtivos das firmas industriais devido à importação de máquinas e equipamentos especializados na década passada, principalmente no período de valorização cambial da moeda. Vale destacar as empresas do pólo de São Bento do Sul, que,

especializadas na produção de móveis torneados de madeira maciça, não mais atendiam aos padrões de preferência da demanda interna, que já estava direcionada para o consumo preponderante de móveis retilíneos populares, mais simples e de menor custo. Isso, acrescido da recessão originária das crises econômicas internas da década de 1980, reduzia ainda mais a extensão do mercado nacional a que a indústria do pólo atendia até então.

Quanto à necessidade de adequação das empresas aos padrões de competitividade do mercado internacional, cabe constatar a existência do apoio das firmas auxiliares e, no caso da indústria brasileira de móveis, a importância maior é atribuída às agências de exportação, criadas por ex-funcionários das empresas industriais do setor que perderam seus empregos devido às crises econômicas internas e que detinham relativa experiência no trato com o comércio exterior. Essas agências também contribuíram muito para o sucesso das exportações da indústria. Além disso, a busca da certificação do manejo florestal sustentável e da origem regular da madeira, como fator diferencial de qualidade para a adequação do produto às exigências do mercado externo, também contribuiu muito para o aumento das vendas mobiliárias externas. As empresas do setor precisaram reestruturar a sua capacidade produtiva e, aproveitando a moeda valorizada na década de 1990, passaram a importar máquinas e equipamentos modernos com controle numérico eletrônico para inovar a tecnologia de produção e aumentar as suas escalas, fazendo crescer, assim, a oferta de móveis a preços menores no exterior. Porém, as economias de escala ainda estão estritamente relacionadas aos investimentos na aquisição de bens de capital, devendo ser ampliadas por maiores investimentos na qualificação técnica profissional da mão-de-obra (com destaque ao pólo de São Bento do Sul, cuja indústria opera com emprego intensivo de trabalho na produção de móveis torneados) e em pesquisas de novas técnicas de produção. Dentre as medidas de apoio do governo federal, que podem desempenhar um fator importante na obtenção de competitividade no longo prazo, relacionam-se as principais:

- a) o Promóvel, programa criado em 1998, em parceria com a iniciativa privada, que vem realizando um trabalho de capacitação e aperfeiçoamento das empresas brasileiras na produção de móveis, com a promoção de certificações, palestras e seminários que abordam problemas relativos ao setor, além da divulgação do produto brasileiro no exterior;
- b) a criação de cursos, inclusive de *design*, em níveis universitário e técnico-profissionalizante, no pólo moveleiro de São Bento do Sul, para a capacitação da mão-de-obra; e
- c) investimentos, através do Senai, no fortalecimento da estrutura de apoio para as

empresas produtoras e na formação de centros tecnológicos destinados à capacitação empresarial e às pesquisas tecnológicas.

A análise das exportações da indústria brasileira de móveis demonstrou que as vendas para o mercado externo são muito sensíveis às variações cambiais. O processo de crescimento acelerado das exportações do setor observado nos primeiros anos da década de 1990, por exemplo, foi interrompido durante todo o período em que houve uma valorização da moeda brasileira ante o dólar, em razão da política econômica cambial adotada na época da implantação do Plano Real, voltando a acelerar com a flexibilização do controle do câmbio.

A conquista de um *design* mobiliário próprio e desenvolvido aliviaria a indústria de móveis das pressões da concorrência externa e da dependência do *design* imposto pelos importadores estrangeiros, porque trata-se de um fator de alta diferenciação do produto e um dos que mais agrega valor. Essa tornou-se uma importante meta a ser alcançada, principalmente pelo fato de que os móveis brasileiros concorrem no mercado internacional apoiados em seus preços baixos e, como tais, são suscetíveis de ser ultrapassados pela concorrência de produtos de outros países que possuam ou construam vantagens comparativas que lhes permitam custos de produção menores do que os brasileiros no setor, como é o caso da China, que possui vantagens comparativas na produção mobiliária com emprego intensivo de trabalho devido à sua mão-de-obra barata e abundante, tendo passado a ser o segundo principal país produtor e o principal exportador de móveis do mundo. A preocupação se torna ainda mais justificável quando se observa o crescimento das exportações de móveis naquele país, inclusive porque os móveis chineses disputam a maior participação nas vendas para o mercado consumidor dos Estados Unidos, o principal país importador de móveis brasileiros.

De modo geral, conforme já dito no capítulo anterior, conclui-se que a indústria brasileira de móveis, em razão da sua grande competitividade no mercado interno, tem capacidade potencial para ampliar suas vendas externas na medida em que a maioria dos países do mercado europeu é deficitária na produção de móveis. As principais alternativas de solução para os problemas verificados estariam no fortalecimento do setor madeireiro e no desenvolvimento do setor de base tecnológica através de incentivos fiscais e de várias outras políticas governamentais favoráveis aos investimentos empresariais. É necessário que o governo ajude a ampliar ainda mais a capacidade de reflorestamento das áreas desmatadas e a estimular a prática do beneficiamento da madeira legalmente extraída mediante concessão de crédito financeiro aos agricultores e às firmas madeireiras, visando ao progresso do setor agrícola e do setor industrial madeireiro e à volta da garantia da certeza da plena suficiência de madeira às empresas que a consomem como matéria-prima. Também é necessário que haja

maiores investimentos de longo prazo na ciência e na tecnologia de produção, mediante uma parceria do governo com a iniciativa privada, para a pesquisa de novos métodos mais aprimorados de automação industrial, propiciando condições para a perspectiva de prosperidade à indústria de base tecnológica e de um conseqüente crescimento ainda maior das escalas de produção da indústria moveleira, dado pela suficiência do setor em bens de capital. Vale salientar que os centros tecnológicos do Senai já estão contribuindo para isso, mas o desenvolvimento da base tecnológica do processo produtivo mobiliário ainda está muito longe de ser suficiente.

Um problema limitador desta pesquisa corresponde à falta de análise das alternativas de solução para os problemas verificados no setor e dos possíveis efeitos sobre a indústria e a sua competitividade no mercado externo. Sugere-se um estudo mais aprofundado sobre as ações que poderiam ser adotadas tanto pelo governo quanto pelas empresas, com abordagem daquelas que já foram ou estão sendo implementadas, bem como as suas implicações, no curto, no médio e no longo prazo, na produtividade e nas perspectivas de crescimento das exportações. O principal enfoque desse estudo deverá ser a questão da operacionalização dos custos de produção referentes aos investimentos na diferenciação do produto como fator estratégico para a busca dos ganhos de competitividade. Assim, haverá uma compreensão maior da capacidade de inovação do produto pela indústria em diversos aspectos, como qualidade, *design*, padrão de acabamento etc., e da sua relação com os retornos provenientes da forma com que os recursos são alocados e investidos na capacidade produtiva.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARBACHE F.º, J. S.; DE NEGRI, J. A. *Determinantes das exportações brasileiras: novas evidências*. 30 f. In: ENCONTRO DA ANPEC, 30., 2002, Nova Friburgo, RJ. Anais do XXX Encontro da Anpec. Brasília, DF: IPEA; UnB, 2002. Disponível em: <www.econ.puc-rio.br/pdf/seminario/Arbache_DeNegri_v3.pdf>. Acesso em: 26 dez. 2008.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DO MOBILIÁRIO. Contém informações sobre as empresas brasileiras produtoras e exportadoras de móveis e dados estatísticos referentes ao comércio exterior e ao mercado internacional de produtos do setor industrial moveleiro. Disponível em: <<http://www.abimovel.org.br>>. Acesso em: 28 out. 2008.

AZEVEDO, P. F. de. Organização industrial. In: PINHO, D. B.; VASCONCELOS, M. A. S. de (Org.). *Manual de economia*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1998. cap. 8, p. 195-222.

BERNARDES, S. M. *A indústria moveleira nacional: uma análise dos determinantes das exportações*. 2004. 78 f. Trabalho de conclusão de curso de graduação (Bacharelado em Ciências Econômicas). Departamento de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2004.

BOFF, H.; RESENDE, M. Concentração industrial. In: HASENCLEVER, L.; KUPFER, D. (Org.). *Economia industrial: fundamentos teóricos e práticos no Brasil*. 12. ed. Rio de Janeiro: Campus; Elsevier, 2002. cap. 4, p. 73-90.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet. Contém informações sobre o desenvolvimento da indústria nacional e do comércio exterior e dados numéricos estatísticos das exportações brasileiras de móveis do período de janeiro de 1989 a dezembro de 2008. Disponível em: <alicesweb.desenvolvimento.gov.br>. Acesso em: 25 fev. 2009.

BRASIL. Ministério do Meio Ambiente. Contém informações sobre o desmatamento no país e as políticas federais de reflorestamento e preservação do meio ambiente do Programa Nacional de Florestas. Disponível em: <www.mma.gov.br>. Acesso em: 20 abr. 2009.

COMERLATTO, L. M. *Processos locais e dinâmicas mundiais: estudo sobre a indústria de móveis de São Bento do Sul (SC) na perspectiva das cadeias mercantis globais*. 2007. 126 f. Dissertação (Mestrado em Economia). Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, 2007. Disponível em: <www.tede.ufsc.br/teses/PCNM0178-D.pdf>. Acesso em: 30 abr. 2009.

COUTINHO, L. G.; FERRAZ, J. C. (Coord.). *Estudo da competitividade da indústria*

brasileira. 2. ed. Campinas: Ed. da Unicamp; Papirus, 1994. 510 p.

CUNHA, I. J. *A indústria catarinense rumo ao novo milênio*. 1. ed. Florianópolis: FIESC; Sebrae, 1997. 216 p.

DENK, A. *Pólos moveleiros: I – São Bento do Sul (SC)*. 1. ed. Curitiba: Alternativa Editorial, 2002. 282 p. (Leitura moveleira, v. 8). Relatório de estudo publicado pela Abimóvel, São Paulo, 2002.

ESTUDO da competitividade de cadeias integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio: cadeia: madeira e móveis. 2002. 216 f. Relatório de pesquisa e estudo de campo. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2002. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1201201979.pdf>. Acesso em: 26 dez. 2008.

GONÇALVES, R. et al. *A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira*. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. XIV, 391 p.

GORINI, A. P. F. *Panorama do setor moveleiro no Brasil: com ênfase na competitividade externa a partir do desenvolvimento da cadeia industrial de produtos sólidos de madeira*. 1998. 50 f. Relatório de pesquisa e estudo de campo. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Rio de Janeiro, RJ, 1998. Disponível em: <www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set801.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2009.

INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Contém dados numéricos estatísticos das taxas de câmbio do real para o dólar no período de janeiro de 1989 a dezembro de 2008. Disponível em: <www.ipeadata.gov.br>. Acesso em: 19 ago. 2009.

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. *Economia internacional: teoria e política*. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1999. XXX, 807 p.

PORTAL moveleiro. Contém informações sobre a indústria moveleira nacional e os seus diversos produtos. Disponível em: <<http://www.portalmoveleiro.com.br>>. Acesso em: 28 out. 2008.

PORTER, M. E. *A vantagem competitiva das nações*. 5. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1989. XXXII, 897 p.

RELATÓRIO de acompanhamento setorial: indústria moveleira. 2008. 28 f. Relatório de pesquisa e estudo de campo. Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Brasília, DF; Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, SP, 2008. Disponível em: <www.abdi.com.br/?q=system/files/Madeira+e+M%C3%B3veis+->

+Setor+Moveleiro+Relat%C3%B3rio++com+capa.pdf>. Acesso em: 24 abr. 2009.

RICARDO, D. *Princípios de economia política e tributação*. 1. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1982. XXVII, 286 p. (Os economistas).

SANTA CATARINA (Estado). Secretaria de Estado da Agricultura e Desenvolvimento Rural. Contém informações sobre a política de incentivo agrícola do Programa Florestal Catarinense e dados estatísticos relativos ao reflorestamento no estado. Disponível em: <www.agricultura.sc.gov.br>. Acesso em: 20 abr. 2009.

SANTA CATARINA (Estado). Secretaria de Estado do Desenvolvimento Econômico Sustentável. Contém informações sobre a indústria catarinense e os seus diversos setores e dados estatísticos da economia do estado. Disponível em: <www.sds.sc.gov.br>. Acesso em: 24 abr. 2009.

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM INDUSTRIAL. Contém informações sobre a formação do Centro Técnico do Mobiliário (CTM), localizado no município de São Bento do Sul, no estado de Santa Catarina, e todas as suas atividades direcionadas para o auxílio ao desenvolvimento da indústria moveleira na região. Disponível em: <www.sc.senai.br>. Acesso em: 8 set. 2009.

SMITH, A. *A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas*. 1. ed. São Paulo: Abril Cultural, 1983. 2 v. (Os economistas).

ANEXO A – Formação e atividades do Centro Técnico do Mobiliário (CTM)

O Centro Técnico do Mobiliário (CTM) foi criado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) em 1995, através do Centro de Educação e Tecnologia (CET) e da Fundação de Ensino, Tecnologia e Pesquisa (Fetep), com a participação do Governo Municipal de São Bento do Sul, do Sindicato da Indústria da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul (Sindusmobil), da Universidade do Estado de Santa Catarina (Udesc), da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) e da Associação Comercial e Industrial de São Bento do Sul (ACISBS).

O CTM, localizado no município de São Bento do Sul, no estado de Santa Catarina, atende às empresas do setor industrial moveleiro, principalmente as fornecedoras de insumos e artefatos de madeira, dos estados de toda a região geográfica do Sul e do estado de São Paulo. Possui, também, oito laboratórios especializados em suas determinadas funções e atividades. São eles:

- a) **laboratório físico-mecânico**, onde são realizados testes de resistência, durabilidade e segurança dos móveis;
- b) **laboratório físico-químico**, onde são realizados testes para definição da qualidade da madeira e das suas especificações (no caso das exportações, o relatório do resultado dos testes acompanha o produto, embora que não possa garantir a qualidade de toda a produção);
- c) **laboratório de produção**, onde é feito o desenvolvimento de protótipos para as empresas que querem lançar novos produtos ao mercado interno e para outras que recebem catálogos com as especificações exigidas pelos clientes do exterior (principalmente o *design*), além de ser o lugar onde os aprendizes dos cursos técnicos do CTM fazem a aplicação prática dos conhecimentos que lhes são ensinados;
- d) **laboratório de informática**, destinado às aulas de computação dos cursos técnicos do CTM e ao treinamento de pessoal especializado no trabalho com máquinas com controle numérico computadorizado dentro das empresas;
- e) **laboratório de pesquisa aplicada ao desenvolvimento tecnológico**, destinado ao desenvolvimento e à melhoria de produtos, processos, materiais e sistemas, assim como às adaptações de tecnologias, à produção de *softwares* e ao desenvolvimento de novas tecnologias;
- f) **laboratório de assistência técnica e tecnológica**, destinado ao diagnóstico sobre o

aperfeiçoamento dos métodos de trabalho das empresas, à assessoria na implantação de novos processos, máquinas e equipamentos e ao estudo de formas de industrialização e de viabilidade técnica;

g) **laboratório de informação tecnológica**, que dissemina informações e transfere tecnologia para os interessados; e

h) **laboratório de educação profissional**, onde são realizados os cursos técnicos de aprendizagem e conhecimento, os de níveis médio e superior e outros de habilitação profissional que não fazem parte da escolaridade oficial.

O CTM ainda não expede certificação de qualidade, por não estar legalmente reconhecido como órgão certificador, mas seus testes seguem as normas técnicas internacionais, aceitas pelos países da América do Norte e da União Européia, principais importadores dos produtos das empresas do pólo industrial moveleiro de São Bento do Sul.

ANEXO B – Classificação de mercadorias na forma do Sistema Harmonizado (SH)

O Sistema Harmonizado de Designação e de Codificação de Mercadorias, ou simplesmente Sistema Harmonizado (SH), é um método internacional de classificação de mercadorias baseado numa estrutura de códigos e respectivas denominações descritivas. Foi criado para promover o desenvolvimento do comércio internacional, assim como para aprimorar a coleta, a análise e a comparação de dados estatísticos, principalmente os relativos ao comércio exterior de cada país (exportações e importações). Além disso, o SH também tem o intuito de facilitar as negociações comerciais internacionais e a elaboração das tarifas de fretes e das estatísticas relativas aos diversos meios de transporte de produtos industriais e de informações utilizadas pelos agentes intervenientes no comércio internacional.

O Brasil, a Argentina, o Paraguai e o Uruguai adotam, desde janeiro de 1995, a Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM), cuja base é o SH. A NCM passou a vigorar no Brasil em 1996, o último ano em que ainda foi utilizada a Nomenclatura Brasileira de Mercadorias (NBM), também com base no mesmo sistema. Os códigos da NBM possuíam dez dígitos e os da NCM possuem oito, sendo os seis primeiros formados pelo SH e os restantes correspondentes aos desdobramentos específicos atribuídos no âmbito do Brasil, no caso da NBM, e no âmbito do Mercado Comum do Sul (Mercosul), no caso da NCM.

Quadro 1 – Classificação dos móveis na forma da NCM e sua correlação à NBM.

Código da NCM	Descrição da NCM	Correlação à NBM
9401.10.10	Assentos ejetáveis para veículos aéreos	9401.10.0100 – Assentos ejetáveis para veículos aéreos
9401.10.90	Outros assentos para veículos aéreos	9401.10.9900 – Outros assentos para veículos aéreos
9401.20.00	Assentos para veículos automotores	9401.20.0100 – Assentos para ônibus 9401.20.9900 – Assentos para outros veículos automotores
9401.30.10	Assentos giratórios de madeira com altura ajustável	9401.30.0100 – Poltronas giratórias com altura ajustável 9401.30.0200 – Cadeiras giratórias com altura ajustável 9401.30.9900 – Outros assentos giratórios com altura ajustável
9401.30.90	Assentos giratórios de outros materiais com altura ajustável	
9401.40.10	Assentos de madeira transformáveis em camas	9401.40.0200 – Assentos de madeira transformáveis em camas
9401.40.90	Assentos de outros materiais transformáveis em camas	9401.40.0100 – Assentos de ferro ou aço transformáveis em camas 9401.40.0300 – Assentos de plástico transformáveis em camas 9401.40.9900 – Assentos de outros materiais transformáveis em camas
9401.50.00	Assentos de cana, vime, bambu ou material semelhante	9401.50.0100 – Sofás e poltronas de cana, vime, bambu etc. 9401.50.0200 – Cadeiras de cana, vime, bambu etc. 9401.50.9900 – Outros assentos de cana, vime, bambu etc.
9401.61.00	Assentos estofados com armação de madeira	9401.61.0100 – Sofás e poltronas estofados com armação de madeira 9401.61.0200 – Cadeiras estofadas com armação de madeira 9401.61.9900 – Outros assentos estofados com armação de madeira

Código da NCM	Descrição da NCM	Correlação à NBM
9401.69.00	Outros assentos com armação de madeira	9401.69.0100 – Sofás e poltronas não estofados com armação de madeira 9401.69.0200 – Cadeiras não estofadas com armação de madeira 9401.61.9900 – Outros assentos não estofados com armação de madeira
9401.71.00	Assentos estofados com armação de metal	9401.71.0101 – Sofás e poltronas estofados com armação de ferro ou aço 9401.71.0199 – Sofás e poltronas estofados com armação de outro metal 9401.71.0201 – Cadeiras estofadas com armação de ferro ou aço 9401.71.0202 – Cadeiras estofadas com armação de alumínio 9401.71.0299 – Cadeiras estofadas com armação de outro metal 9401.71.9901 – Outros assentos estofados com armação de ferro ou aço 9401.71.9902 – Outros assentos estofados com armação de alumínio 9401.71.9999 – Outros assentos estofados com armação de outro metal
9401.79.00	Outros assentos com armação de metal	9401.79.0101 – Sofás e poltronas não estofados com armação de ferro ou aço 9401.79.0199 – Sofás e poltronas não estofados com armação de outro metal 9401.79.0201 – Cadeiras não estofadas com armação de ferro ou aço 9401.79.0202 – Cadeiras não estofadas com armação de alumínio 9401.79.0299 – Cadeiras não estofadas com armação de outro metal 9401.79.9901 – Outros assentos não estofados com armação de ferro ou aço 9401.79.9902 – Outros assentos não estofados com armação de alumínio 9401.79.9999 – Outros assentos não estofados com armação de outro metal
9401.80.00	Outros assentos	9401.80.0100 – Assentos de pedra 9401.80.0200 – Assentos de amianto-cimento, celulose-cimento etc. 9401.80.0301 – Assentos de barro 9401.80.0399 – Assentos de outro material cerâmico 9401.80.0401 – Sofás e poltronas de outros materiais 9401.80.0402 – Cadeiras de plástico, mesmo com fibra de vidro 9401.80.0499 – Outros assentos de plástico, mesmo com fibra de vidro 9401.80.9901 – Outros sofás e outras poltronas de outros materiais 9401.80.9902 – Outras cadeiras de outros materiais 9401.80.9999 – Quaisquer outros assentos
9401.90.10	Partes para assentos de madeira	9401.90.0000 – Partes para assentos
9401.90.90	Partes para assentos de outros materiais	
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	9403.10.0000 – Móveis de metal para escritórios
9403.20.00	Outros móveis de metal	9403.20.0100 – Mesas de metal 9403.20.0200 – Armários de metal para banheiros e cozinhas 9403.20.0300 – Berços de metal 9403.20.0400 – Balcões, vitrinas e expositores de metal 9403.20.0500 – Camas de metal 9403.20.0600 – Arcas, credências, oratórios e cômodas de metal 9403.20.9900 – Outros móveis de metal
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	9403.30.0000 – Móveis de madeira para escritórios
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	9403.40.0000 – Móveis de madeira para cozinhas
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	9403.50.0000 – Móveis de madeira para quartos
9403.60.00	Outros móveis de madeira	9403.60.0000 – Outros móveis de madeira
9403.70.00	Móveis de plástico	9403.70.0000 – Móveis de plástico
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive vime, rotim e bambu)	9403.80.0100 – Armários de outros materiais 9403.80.0200 – Balcões, vitrinas e expositores de outros materiais 9403.80.0300 – Arcas, credências, oratórios e cômodas de outros materiais 9403.80.9901 – Móveis de vime, bambu ou material semelhante 9403.80.9902 – Móveis de pedra 9403.80.9903 – Móveis de amianto-cimento, celulose-cimento etc. 9403.80.9904 – Móveis de materiais cerâmicos 9403.80.9999 – Outros móveis de outros materiais
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	9403.90.0000 – Partes para móveis
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	

Código da NCM	Descrição da NCM	Correlação à NBM
9404.21.00	Colchões de borracha ou plástico aveolares, mesmo recobertos	9404.29.0000 – Colchões de borracha ou plástico aveolares
9404.29.00	Colchões de outros materiais	9404.29.0100 – Colchões com molas 9404.29.9900 – Colchões de outros materiais

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

ANEXO C – Exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1989 a 1996

Os dados referentes às exportações mobiliárias anuais do Brasil no período de 1989 a 1996 foram extraídos do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (Sistema Alice), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e constam nas tabelas seguintes. Até 1996, as **partes para móveis de madeira** e as **partes para móveis de outros materiais** eram conjuntamente classificadas, sob uma única codificação, como **partes para móveis**.

Tabela 1 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1989.

Produto mobiliário		1989		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	694.518	135.272	5,13423
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	1.013.977	390.806	2,59457
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	2.316.583	1.592.514	1,45467
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	904.922	583.944	1,54967
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	4.604.780	3.434.597	1,34070
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	6.196.446	4.368.023	1,41859
9403.70.0000	Móveis de plástico	209.355	53.734	3,89613
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	215.048	109.600	1,96211
9403.90.0000	Partes para móveis	5.168.632	3.293.068	1,56954
Subtotal		21.324.261	13.961.558	1,52735
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	25.195.300	9.849.818	2,55794
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	1.071.847	189.193	5,66536
Total		47.591.408	24.000.569	1,98292

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 2 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1990.

Produto mobiliário		1990		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	622.181	131.125	4,74494
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	838.861	250.342	3,35086
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	2.034.208	1.750.996	1,16174
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	779.943	437.809	1,78146
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	5.369.204	3.873.789	1,38603
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	7.017.242	5.147.588	1,36320
9403.70.0000	Móveis de plástico	147.788	32.917	4,48971
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	110.088	58.280	1,88894
9403.90.0000	Partes para móveis	6.117.475	3.782.301	1,61739
Subtotal		23.036.990	15.465.147	1,48960
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	18.590.117	8.653.193	2,14835
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	217.715	122.537	1,77672
Total		41.844.822	24.240.877	1,72620

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 3 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1991.

Produto mobiliário		1991		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	212.581	86.983	2,44393
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	1.292.484	463.487	2,78860
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	3.394.392	2.118.997	1,60188
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	1.353.885	784.388	1,72603
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	9.469.193	5.755.616	1,64520
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	13.853.047	7.437.732	1,86253
9403.70.0000	Móveis de plástico	457.170	118.991	3,84205
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	46.195	17.944	2,57439
9403.90.0000	Partes para móveis	8.438.512	4.418.663	1,90974

Produto mobiliário		1991		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
Subtotal		38.517.459	21.202.801	1,81662
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	22.955.716	8.415.996	2,72762
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	90.984	14.466	6,28950
Total		61.564.159	29.633.263	2,07753

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 4 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1992.

Produto mobiliário		1992		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	605.869	353.770	1,71260
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	3.936.505	1.460.740	2,69487
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	5.875.274	3.551.421	1,65434
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	5.113.357	2.745.569	1,86240
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	31.366.125	19.004.020	1,65049
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	32.314.076	17.861.701	1,80912
9403.70.0000	Móveis de plástico	680.016	216.212	3,14513
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	1.280.317	1.074.051	1,19204
9403.90.0000	Partes para móveis	10.359.245	6.538.159	1,58442
Subtotal		91.530.784	52.805.643	1,73335
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	39.150.592	14.008.397	2,79479
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	306.924	69.267	4,43102
Total		130.988.300	66.883.307	1,95846

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 5 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1993.

Produto mobiliário		1993		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	474.170	264.253	1,79437
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	5.810.807	2.674.104	2,17299
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	8.402.935	4.831.324	1,73926
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	21.488.334	10.175.972	2,11167
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	71.631.304	60.356.607	1,18680
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	66.056.499	31.680.999	2,08505
9403.70.0000	Móveis de plástico	2.212.822	857.472	2,58063
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	3.486.156	1.727.732	2,01776
9403.90.0000	Partes para móveis	18.463.159	11.533.756	1,60079
Subtotal		198.026.186	124.102.219	1,59566
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	51.112.011	19.807.100	2,58048
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	342.080	87.985	3,88793
Total		249.480.277	143.997.304	1,73253

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 6 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1994.

Produto mobiliário		1994		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	1.043.525	353.192	2,95455
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	5.059.195	2.181.588	2,31904
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	6.782.584	3.492.652	1,94195
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	24.534.143	12.085.910	2,02997
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	80.328.775	49.100.993	1,63599
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	72.942.045	37.103.754	1,96589
9403.70.0000	Móveis de plástico	1.055.986	307.130	3,43823
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	4.120.780	1.462.824	2,81700
9403.90.0000	Partes para móveis	19.197.924	12.763.516	1,50412
Subtotal		215.064.957	118.851.559	1,80952
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	54.386.290	18.027.967	3,01677
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	1.741.861	271.467	6,41647
Total		271.193.108	137.150.993	1,97733

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 7 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1995.

Produto mobiliário		1995		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	991.949	335.359	2,95787
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	4.051.274	1.463.386	2,76842
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	7.594.289	3.443.591	2,20534
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	31.345.778	12.879.632	2,43374
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	107.708.749	52.930.028	2,03492
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	90.859.822	41.066.314	2,21251
9403.70.0000	Móveis de plástico	1.321.685	399.529	3,30810
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	2.028.106	516.006	3,93039
9403.90.0000	Partes para móveis	21.247.990	11.668.912	1,82090
Subtotal		267.149.642	124.702.757	2,14229
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	46.565.613	14.640.683	3,18056
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	3.022.148	432.524	6,98723
Total		316.737.403	139.775.964	2,26603

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 8 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1996.

Produto mobiliário		1996		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.0000	Móveis de metal para escritórios	879.105	187.217	4,69564
9403.20.0100 a 9403.20.9900	Outros móveis de metal	6.767.356	2.354.886	2,87375
9403.30.0000	Móveis de madeira para escritórios	10.456.183	4.807.448	2,17499
9403.40.0000	Móveis de madeira para cozinhas	28.655.588	12.102.627	2,36771
9403.50.0000	Móveis de madeira para quartos	108.263.484	56.188.967	1,92677
9403.60.0000	Outros móveis de madeira	97.148.880	42.439.493	2,28911
9403.70.0000	Móveis de plástico	1.155.973	213.167	5,42285
9403.80.0100 a 9403.80.9999	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	1.441.001	334.725	4,30502
9403.90.0000	Partes para móveis	23.399.167	12.821.480	1,82499
Subtotal		278.166.737	131.450.010	2,11614
9401.10.0100 a 9401.90.0000	Assentos de todo o gênero e suas partes	49.519.406	13.746.830	3,60224
9404.21.0000 a 9404.29.9900	Colchões de todo o gênero	3.157.050	459.724	6,86727
Total		330.843.193	145.656.564	2,27139

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

ANEXO D – Exportações mobiliárias anuais brasileiras no período de 1997 a 2008

Os dados referentes às exportações mobiliárias anuais do Brasil no período de 1997 a 2008 foram extraídos do Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior via Internet (Sistema Alice), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e constam nas tabelas seguintes. Desde 1997, as **partes para móveis de madeira** e as **partes para móveis de outros materiais** são classificadas e codificadas separadamente.

Tabela 1 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1997.

Produto mobiliário		1997		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	866.395	239.198	3,62208
9403.20.00	Outros móveis de metal	7.288.079	2.733.902	2,66581
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	10.650.055	4.809.591	2,21433
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	23.090.250	10.809.122	2,13618
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	112.549.774	60.697.112	1,85428
9403.60.00	Outros móveis de madeira	125.367.269	51.537.397	2,43254
9403.70.00	Móveis de plástico	1.168.314	258.812	4,51414
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	1.014.586	275.482	3,68294
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	14.335.766	12.319.575	1,16365
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	2.967.797	1.284.241	2,31093
Subtotal		299.298.285	144.964.432	2,06463
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	65.021.352	16.148.981	4,02634
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	2.009.128	324.059	6,19988
Total		366.328.765	161.437.472	2,26916

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 2 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1998.

Produto mobiliário		1998		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	1.608.835	421.875	3,81353
9403.20.00	Outros móveis de metal	8.245.035	3.612.049	2,28264
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	9.726.953	4.243.604	2,29214
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	21.410.482	10.375.298	2,06360
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	98.569.311	59.184.335	1,66546
9403.60.00	Outros móveis de madeira	114.714.244	49.711.531	2,30759
9403.70.00	Móveis de plástico	1.393.414	441.184	3,15835
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	1.305.051	351.147	3,71653
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	15.371.564	14.158.844	1,08565
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	3.135.504	1.590.287	1,97165
Subtotal		275.480.393	144.090.154	1,91186
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	61.679.553	15.138.144	4,07444
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	895.372	198.802	4,50383
Total		338.055.318	159.427.100	2,12043

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 3 – Exportações mobiliárias brasileiras em 1999.

Produto mobiliário		1999		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	1.139.841	487.610	2,33760
9403.20.00	Outros móveis de metal	9.322.930	6.422.175	1,45167
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	10.847.140	5.666.081	1,91439
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	19.796.087	11.864.634	1,66849
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	124.187.010	85.159.389	1,45828
9403.60.00	Outros móveis de madeira	140.632.683	74.608.907	1,88493
9403.70.00	Móveis de plástico	1.476.295	447.159	3,30149
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	898.874	451.765	1,98969
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	19.779.623	19.662.059	1,00597

Produto mobiliário		1999		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	3.755.595	1.790.524	2,09748
Subtotal		331.836.078	206.560.303	1,60648
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	52.076.454	16.555.272	3,14561
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	1.313.327	346.546	3,78976
Total		385.225.859	223.462.121	1,72389

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 4 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2000.

Produto mobiliário		2000		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	889.899	370.368	2,40274
9403.20.00	Outros móveis de metal	14.176.497	7.695.757	1,84211
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	18.291.488	11.099.301	1,64798
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	26.621.789	20.075.638	1,32607
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	149.780.004	111.299.461	1,34573
9403.60.00	Outros móveis de madeira	177.606.058	100.978.388	1,75885
9403.70.00	Móveis de plástico	1.539.145	573.052	2,68587
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	823.467	206.921	3,97962
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	20.147.814	18.515.507	1,08815
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	3.771.779	1.767.946	2,13342
Subtotal		413.647.940	272.582.339	1,51751
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	74.343.983	24.209.119	3,07090
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	1.286.370	330.667	3,89022
Total		489.278.293	297.122.125	1,64672

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 5 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2001.

Produto mobiliário		2001		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	621.612	264.634	2,34894
9403.20.00	Outros móveis de metal	14.259.698	7.441.500	1,91623
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	16.786.301	11.277.639	1,48845
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	23.674.452	18.990.150	1,24667
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	152.617.280	117.568.435	1,29811
9403.60.00	Outros móveis de madeira	161.322.000	97.890.554	1,64798
9403.70.00	Móveis de plástico	1.731.582	503.381	3,43990
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	758.387	405.497	1,87026
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	27.897.278	22.280.473	1,25209
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	5.458.700	2.926.527	1,86524
Subtotal		405.127.290	279.548.790	1,44921
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	78.893.600	25.723.155	3,06702
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	943.882	302.443	3,12085
Total		484.964.772	305.574.388	1,58705

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 6 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2002.

Produto mobiliário		2002		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	446.808	207.573	2,15253
9403.20.00	Outros móveis de metal	7.554.002	5.192.048	1,45491
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	18.245.295	11.048.391	1,65139
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	26.105.861	18.673.854	1,39798
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	167.499.734	114.552.196	1,46221
9403.60.00	Outros móveis de madeira	198.895.261	122.615.804	1,62210
9403.70.00	Móveis de plástico	939.128	346.234	2,71240
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	742.941	329.836	2,25245
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	31.794.111	25.711.414	1,23657
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	5.267.732	2.824.259	1,86517
Subtotal		457.490.873	301.501.609	1,51737
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	77.842.086	21.437.584	3,63110
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	1.277.810	425.022	3,00645
Total		536.610.769	323.364.215	1,65946

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 7 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2003.

Produto mobiliário		2003		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	494.918	242.302	2,04256
9403.20.00	Outros móveis de metal	12.093.304	8.426.286	1,43518
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	21.799.340	13.327.731	1,63563
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	30.479.441	21.514.114	1,41671
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	214.087.546	161.521.123	1,32544
9403.60.00	Outros móveis de madeira	235.928.386	156.117.174	1,51122
9403.70.00	Móveis de plástico	2.159.459	958.186	2,25369
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	717.952	423.677	1,69457
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	30.741.936	27.413.208	1,12142
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	9.143.901	5.303.963	1,72397
Subtotal		557.646.183	395.247.764	1,41087
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	109.786.033	29.560.619	3,71392
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	993.453	399.983	2,48373
Total		668.425.669	425.208.366	1,57199

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 8 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2004.

Produto mobiliário		2004		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	620.328	241.199	2,57185
9403.20.00	Outros móveis de metal	14.473.531	8.791.222	1,64636
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	29.636.824	16.811.307	1,76291
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	37.918.464	25.551.359	1,48400
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	307.182.977	222.816.747	1,37863
9403.60.00	Outros móveis de madeira	309.328.790	193.897.571	1,59532
9403.70.00	Móveis de plástico	3.330.461	1.448.561	2,29915
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	1.262.202	324.253	3,89264
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	43.287.312	30.398.164	1,42401
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	9.839.471	4.986.704	1,97314
Subtotal		756.880.360	505.267.087	1,49798
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	189.642.033	47.068.559	4,02905
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	1.661.936	621.185	2,67542
Total		948.184.329	552.956.831	1,71475

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 9 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2005.

Produto mobiliário		2005		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	752.811	191.900	3,92293
9403.20.00	Outros móveis de metal	17.017.224	7.928.834	2,14624
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	35.119.392	18.639.703	1,88411
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	39.797.912	23.681.031	1,68058
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	310.972.648	197.131.490	1,57748
9403.60.00	Outros móveis de madeira	314.782.570	178.269.928	1,76576
9403.70.00	Móveis de plástico	3.739.006	1.293.288	2,89108
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	853.071	218.852	3,89793
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	48.281.481	27.935.084	1,72834
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	11.847.340	4.676.723	2,53325
Subtotal		783.163.455	459.966.833	1,70265
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	212.204.460	48.187.579	4,40371
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	2.103.462	610.153	3,44743
Total		997.471.377	508.764.565	1,96057

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 10 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2006.

Produto mobiliário		2006		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	982.820	255.416	3,84791
9403.20.00	Outros móveis de metal	17.167.342	6.864.617	2,50084
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	30.886.526	15.651.270	1,97341
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	48.734.809	27.011.722	1,80420
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	288.230.166	181.740.335	1,58594
9403.60.00	Outros móveis de madeira	288.974.002	156.306.025	1,84877
9403.70.00	Móveis de plástico	3.659.087	991.077	3,69203

Produto mobiliário		2006		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	794.235	194.603	4,08130
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	43.527.146	25.300.086	1,72043
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	14.869.344	5.101.839	2,91450
Subtotal		737.825.477	419.416.990	1,75916
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	214.723.080	40.937.631	5,24512
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	3.442.378	808.819	4,25605
Total		955.990.935	461.163.440	2,07299

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 11 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2007.

Produto mobiliário		2007		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	1.468.799	298.743	4,91659
9403.20.00	Outros móveis de metal	27.561.027	9.720.336	2,83539
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	33.308.102	16.004.353	2,08119
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	55.709.286	29.117.753	1,91324
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	288.122.607	179.306.963	1,60686
9403.60.00	Outros móveis de madeira	311.587.653	155.867.615	1,99905
9403.70.00	Móveis de plástico	4.697.853	717.387	6,54856
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	69.317	22.403	3,09409
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	44.634.117	24.768.222	1,80207
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	13.818.703	4.799.678	2,87908
Subtotal		780.977.464	420.623.453	1,85671
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	204.699.514	36.165.059	5,66014
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	3.536.995	735.925	4,80618
Total		989.213.973	457.524.437	2,16210

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Tabela 12 – Exportações mobiliárias brasileiras em 2008.

Produto mobiliário		2008		
Código	Especificação do tipo	Receitas (em US\$)	Peso líquido (em kg)	Preço médio
9403.10.00	Móveis de metal para escritórios	892.849	163.941	5,44616
9403.20.00	Outros móveis de metal	29.068.123	8.992.349	3,23253
9403.30.00	Móveis de madeira para escritórios	24.614.235	10.715.877	2,29698
9403.40.00	Móveis de madeira para cozinhas	53.870.981	26.236.511	2,05328
9403.50.00	Móveis de madeira para quartos	289.531.719	161.856.916	1,78881
9403.60.00	Outros móveis de madeira	297.342.085	132.986.803	2,23587
9403.70.00	Móveis de plástico	9.265.144	1.084.348	8,54443
9403.80.00	Móveis de outros materiais (inclusive rotim, vime e bambu)	684.739	100.078	6,84205
9403.90.10	Partes para móveis de madeira	41.591.821	22.591.923	1,84100
9403.90.90	Partes para móveis de outros materiais	19.793.083	6.212.853	3,18582
Subtotal		766.654.779	370.941.599	2,06678
9401.10.10 a 9401.90.90	Assentos de todo o gênero e suas partes	201.563.029	32.156.956	6,26810
9404.21.00 a 9404.29.00	Colchões de todo o gênero	4.277.042	721.718	5,92619
Total		972.494.850	403.820.273	2,40823

Fonte: Sistema Alice, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.